



landbouw, natuur en
voedselkwaliteit

Kansen in Tuinbouwsector Kroatië en Servië





Marktrapportage Ministerie van Landbouw, Natuur en
Voedselkwaliteit - directie Industrie & Handel

Kansen in Tuinbouwsector Kroatië en Servië

*Sectorrapportage Groente en Fruit in Kroatië
en Groente, Fruit en Bloemen in Servië.*



Uitdagingen

Kroatië

- Sorteer- en verpakmachines nodig.
- Tekort aan gekoelde opslag vraagt om (ULO) koelcellen.
- Grote behoefte aan organisatie en coördinatie van de tuinbouwsector.
- Verouderde boomgaarden - Nederlands plantmateriaal benodigd.
- Teelt- en *post-harvest* kennis en begeleiding nodig.
- Window-productie zacht fruit voor West-Europese markt.
- Beperkt fruitareaal uitgerust met efficiënte irrigatiesystemen.
- Gebrek aan moderne industriële verwerkingscapaciteit.
- Ontwikkeling van standaardisatie en certificering noodzakelijk.
- Negatieve handelsbalans; afhankelijk van import van groente en fruit.

Servië

- Tekort aan sorteer- en verpakmachines
- Verwerkende industrie toe aan modernisatie
- Sterke behoefte aan Nederlands plantmateriaal
- Teelt- en *post-harvest* kennis en begeleiding nodig
- Diversificatie, kwaliteitsverbetering
- Biologische producten voor exportmarkten
- Beperkte aanwezigheid en organisatie van distributiecentra
- EU standaards nodig voor exportontwikkeling
- Investerings- en kredietbehoefte vraagt om samenwerkingsverbanden
- Window-productie zacht fruit voor West-Europese markt

Voorwoord

In opdracht van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit heeft DLV Plant B.V. onderhavig rapport opgesteld. Dit rapport beschrijft de tuinbouwsector van Kroatië en Servië en de kansen die zij biedt voor de Nederlandse agribusiness worden beschreven.

Dit zijn veelal vertegenwoordigers uit de tuinbouwsector of de periferie hiervan, zoals importeurs, exporteurs, producenten, investeerders en de toeleverende industrie.

Voor Kroatië wordt de Groente- en Fruitsector belicht en voor Servië de Groente- Fruit- en Bloemensector.

Het rapport is gebaseerd op informatie verkregen aan het hieraan voorafgaande marktonderzoek uitgevoerd in Kroatië en Servië, aangevuld met verschillende waardevolle bronnen, zoals eerder uitgevoerde EVD projecten:

- Croatian Vegetable Sector Project (PSO03/CR/1/91),
- Croatian Fruit Sector Project (PPA05/CR/1/90),
- Serbia Vegetable Demonstration Centre Project (PSO04/SB/1/91),
- Serbia Fruit Demonstration Centre Project (PSO04/SB/1/90).

Dit rapport beoogt de samenwerking in productie, handel met en modernisering van de betreffende landen te bevorderen. Als zodanig ligt het accent meer op observaties en praktische informatie verkregen uit het onderzoek voorafgaand aan dit rapport dan op statistieken.

Inhoudsopgave

Algemene introductie.....	1
1 Kroatië - een introductie	3
2 De Groentesector	5
2.1 Ketenbeschrijving	5
2.2 Ontwikkelingen in de schakels van de keten.....	6
2.2.1 Producent	6
2.2.2 Groothandel.....	7
2.2.3 Retail.....	7
2.2.4 Consument	8
2.2.5 SWOT-analyse.....	8
2.2.6 Ketenanalyse.....	9
2.2.7 Kansen voor Nederland.....	9
2.2.8 Conclusie	10
3 De Fruitsector	11
3.1 Ketenbeschrijving	11
3.2 Ontwikkelingen in de schakels van de keten.....	12
3.2.1 Producent	12
3.2.2 Industrie	12
3.2.3 Groothandel.....	13
3.2.4 Retail.....	13
3.2.5 SWOT-analyse.....	13
3.2.6 Ketenanalyse.....	14
3.2.7 Ontwikkelingen, trends en verwachtingen.....	15
3.2.8 Overheid.....	15
3.2.9 Kansen voor Nederland.....	15
3.2.10 Conclusie	16
4 SWOT-analyse tuinbouwsector Kroatië.....	17
5 Conclusie Kroatië	19
6 Servië - een introductie	21
7 De Groentesector	23
7.1 Ketenbeschrijving	23
7.2 Ontwikkelingen in de schakels van de keten.....	24
7.2.1 Producent	24
7.2.2 Industrie	24
7.2.3 Groothandel.....	25
7.2.4 Retail.....	25
7.2.5 Consument	25
7.2.6 SWOT-analyse.....	26
7.2.7 Ketenanalyse.....	27
7.2.8 Ontwikkelingen, trends en verwachtingen.....	27
7.2.9 Conclusie	27
8 De Fruitsector	29
8.1 Ketenbeschrijving	29
8.2 Ontwikkelingen in de schakels van de keten.....	30
8.2.1 Producent	30
8.2.2 Industrie	31
8.2.3 Groothandel.....	31
8.2.4 Retail.....	31
8.2.5 SWOT-analyse.....	32
8.2.6 Ketenanalyse.....	33
8.2.7 Ontwikkelingen, trends en verwachtingen.....	33
8.2.8 Gevoeligheden.....	33
8.2.9 Conclusie	34
9 De Bloemensector.....	35
9.1 Ketenbeschrijving	35
9.2 Ontwikkelingen in de schakels van de keten.....	36

9.2.1	Producent	36
9.2.2	Groothandel.....	36
9.2.3	Consument	36
9.2.4	SWOT-analyse.....	36
9.2.5	Ketenanalyse.....	37
9.2.6	Conclusie	37
10	SWOT-analyse tuinbouwsector Servië	39
11	Conclusie Servië	41

Bijlagen:

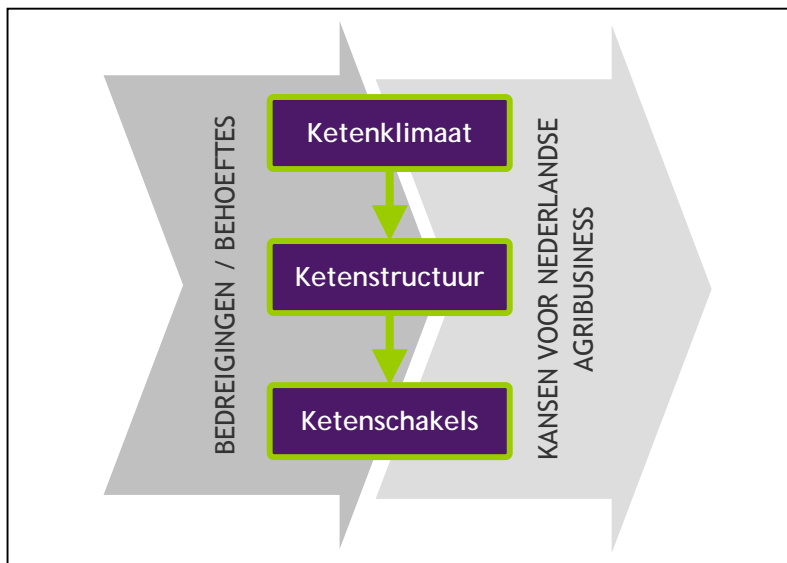
- A - Acroniemen & Afkortingen
- B - Overzicht Internationale handel Groente Kroatië
- C - Overzicht Internationale handel Fruit Kroatië
- D - Handige Adressen
- E - Internet Sites

Algemene introductie

Dit marktrapport is opgedeeld in twee delen, te weten deel I Kroatië, Groente- en Fruitsector en deel II Servië, Groente- Fruit- en Bloemensector.

Het rapport is gebaseerd op een marktonderzoek dat is uitgevoerd in beide landen. In dit document treft u beperkte statistische en macro-economische informatie; het rapport richt zich meer op de Nederlandse agribusiness en het slaan van zakelijke bruggen tussen Nederlands en Kroatisch of Servisch bedrijfsleven. Onderstaand figuur laat de gedachte zien van waaruit dit document is opgebouwd.

Opzet van onderzoek en rapportage



Binnen elk deel beschrijft de inleiding het ketenklimaat, veelal vanuit economisch, sociaal, juridisch, technologisch en klimatologisch perspectief. Vervolgens komen voor elk van de landen voor de verschillende sectoren de ketenstructuur en de schakels/actoren aan bod. Telkens met het oog op de vertaalslag van lokale bedreigingen, behoeftes en ontwikkelingen naar kansen voor de Nederlandse agribusiness.

Voordat voor elk van de beschreven ketens een concluderend woord wordt gegeven, wordt de relevante keten in twee overzichten in kaart gebracht, te weten een SWOT-analyse (Sterktes-Zwaktes en Kansen-Bedreigingen analyse) en een ketenanalyse matrix.

Voor elk van de landen is vervolgens een tuinbouw SWOT-analyse van de tuinbouwsector weergegeven. Tevens wordt elk deel afgesloten met een conclusie waar ook aanbevelingen in opgenomen zijn.

Deel I

KROATIE

Groente- en Fruitsector



1 Kroatië - een introductie

Basisgegevens. Kroatië verklaarde haar onafhankelijkheid van het voormalige Joegoslavië in 1991. De Republiek Kroatië beslaat een oppervlakte van 56.542 km². Kroatië telt ongeveer 4,4 miljoen inwoners. Het land ligt in het zuidoosten van Europa aan de Adriatische zee en grenst aan Slovenië, Hongarije, Servië, Montenegro en Bosnië-Herzegovina. Kroatië heeft 21 provincies, inclusief de hoofdstad Zagreb. Volgens *Doing Business 2007* (Wereldbank) staat Kroatië als land op de 7^e plaats van top reformeerdere. De munteenheid is Kroatische Kuna (HRK). Koers van 29 maart 2007: 1 EUR = 7,39 HRK. De officiële taal is Kroatisch.

Klimaatszones. Kroatië kent een grote geografische verscheidenheid en is daarom grofweg te verdelen in drie regio's:

- *Adriatische kust.* De kustlijn is in totaal 1.780 km lang en loopt van Istrië in het noorden tot Dalmatië in het zuiden. Aan de kust heerst een Middellandse-Zee klimaat met milde winters en droge zomers. Landinwaarts, vanaf de kust in het zuiden, is de hoogste bergketen van Kroatië gelegen, de Dinarische Alpen.
- *Slavonië.* In het oosten van Kroatië ligt het laagland van Slavonië. Hier liggen vlakten die geschikt zijn voor landbouw. Er heerst een semi-landklimaat met koude winters en hete zomers. De dagtemperatuur varieert 's winters gemiddeld van -5 tot -10°C en 's zomers van +30 tot +35°C. Over het algemeen valt hier meer regen dan aan de kust.
- *Zagreb.* De omgeving van hoofdstad Zagreb is heuvelachtig. Zagreb ligt in het midden van Kroatië. Ook hier heerst hier een semi-landklimaat.

Deze verscheidenheid aan klimaatszones verschaft het land tal van mogelijkheden in de land- en tuinbouw.

Sociaal-cultureel. Kroaten zien zichzelf meer verbonden met Oostenrijk dan andere landen onder het voormalige Joegoslavië. Zij zien zich ook meer als Europees land, dan een Balkan land. Ze beschouwen zichzelf als een rooms-katholiek volk.

Economie. Kroatië is een van de sterkste en meest ontwikkelde economieën van Zuidoost Europa. Daarbij heeft het land kandidaatsstatus voor lidmaatschap van de Europese Unie.

De export van Kroatië is, in vergelijking met haar buurlanden, niet concurrerend genoeg. Daarnaast heeft het land te weinig eigen productie, waardoor het een relatief hoge import kent. De toeristische sector speelt een belangrijke rol binnen de economische ontwikkeling en groei van het bruto binnenlands product (BBP) van Kroatië. Kroatië had de laatste jaren een relatief lage inflatie. De werkloosheid is relatief hoog in vergelijking met buurlanden.

Het MKB segment (midden- en kleinbedrijf) is groeiende. Het MKB heeft te kampen met een moeilijke zakelijke omgeving, mede door inefficiënties in de administratieve en juridische hoek. Vooral voor het kleinbedrijf is het moeilijk om lange termijn financiering te verkrijgen. Het ondersteunen van MKB staat hoog op de prioriteitenlijst van de overheid.

Relatie met Nederland. Onder het voormalige Joegoslavië was de relatie met de Nederlandse tuinbouwsector al goed. Destijds deden Nederlandse zaadbedrijven al goed zaken met de toenmalige staatsbedrijven. Ook werden op regelmatige basis mensen naar Nederland uitgezonden voor studie en cursussen. Nederlandse agribusiness staat hoog in het vaandel.

Import. Kroatië is een netto-importeur van groente en fruit. In 2005 is 89.471 ton aan verse groente geïmporteerd, vooral tomaten (circa 6.000 ton), uien (circa 31.000 ton) en wortelen (12.800 ton). De belangrijkste herkomstlanden van de geïmporteerde groente zijn Italië, Nederland, Spanje en Oostenrijk. De import van fruit bedraagt 172.931 ton per jaar. De belangrijkste soorten fruit die geïmporteerd worden, zijn bananen (51.000 ton) en appels (46.000 ton). De belangrijkste herkomstlanden zijn Italië, Ecuador, Colombia en Polen. Geïmporteerd groente en fruit is veelal aantrekkelijker geprijsd dan lokale geproduceerde producten.

UPOV. Kroatië is lid van de UPOV. UPOV is een internationale unie voor de bescherming van plantvariëteiten en staat voor de bescherming van intellectueel eigendom van plantveredelaars ter stimulering van de ontwikkeling van nieuwe variëteiten.

2 De Groentesector

De verbouwing van groente in Kroatië vindt plaats op ongeveer 136.000 ha grond (circa 12,5 procent van het landbouwareaal). De belangrijkste gewassen zijn aardappelen (63.000 ha) en peulvruchten (8.000 ha).

In 2005 werd ongeveer 260.000 ton groente geproduceerd. De geproduceerde groente wordt grotendeels onverwerkt geconsumeerd. De verwerking van groente (en fruit) is een van de slechtst ontwikkelde onderdelen van de Kroatische voedingsmiddelenindustrie. Het bedraagt slechts 30.000 ton, veelal augurken (8.300 ton), paprika's (5.200 ton) en zuurkool (2.300 ton).

Officieel kent Kroatië voor de verwerking van groente en fruit 45 bedrijven met in totaal circa 5.119 werknemers, maar deze bedrijven vormen veelal een onderdeel van een 'Agrokombinat'. Zo'n 'Agrokombinat' bevindt zich vaak in een slepend privatiseringsproces en produceert dan ook niet ofwel voor slechts een deel van de beschikbare capaciteit. In de meeste gevallen is de gebruikte apparatuur verouderd.

De productie van groente stijgt, vooral in de overdekte ruimtes. Naar schatting telt Kroatië 40 ha kassen en ongeveer 130 ha met kunststofolie bedekte kassen. De geproduceerde hoeveelheden zijn ontoereikend voor de lokale behoefte (mede rekening houdend met het toerisme).

Kroatië kent een negatieve handelsbalans voor groente. Het lokale productiepotentieel is nog verre van benut. Onderstaande tabel laat deze negatieve handelsbalans zien.

Import-export balans Groente, Kroatië (USD)			
Jaar	Import	Export	Balans
1997	39.406.832	3.913.172	-35.493.660
1998	39.153.056	3.236.943	-35.916.113
1999	32.206.515	2.767.035	-29.439.480
2000	28.410.786	2.879.777	-25.531.009
2001	35.530.547	2.870.602	-32.659.945
2002	35.435.484	3.392.497	-32.042.987
2003	63.026.219	2.910.108	-60.116.111
2004	65.716.099	5.543.248	-60.172.851
2005	55.708.041	4.446.852	-51.261.189

Bron: Marktonderzoeksrapportage Groentesector Kroatië - Robbrecht, J., 2006

Een overzicht van de internationale groentehandel voor de voornaamste artikelen is weergegeven in bijlage B.

2.1 Ketenbeschrijving

De groentesector in Kroatië is dynamisch. Er wordt geïnvesteerd in schaalvergroting en verbeterde productietechnologie.

Organisatie van de keten. De productie van groente is voor het grootste gedeelte in handen van particuliere boeren. Minder dan 2 procent komt van de 'Agrokombinaten'. De voornaamste verkoopkanalen voor producenten zijn de groene groothandelsmarkt en groothandelaren.

De keten is niet efficiënt genoeg georganiseerd en dus niet concurrerend genoeg. In vergelijking met EU landen, zoals Duitsland, Griekenland, Spanje en Italië zijn opbrengsten laag en productiekosten hoog. Wanneer logistiek en geïntegreerde kwaliteitswaarborg, zoals opslag en koeling, vanaf de boerderij niet gereguleerd en gehandhaafd wordt, ontstaan verdere verliezen in waarde en concurrentiekracht. Dit verklaart mede de negatieve handelsbalans.

Nederland, Italië en Oostenrijk zijn belangrijke leveranciers van groente. Onderstaande tabel geeft een indicatie van de verschillende herkomst- en bestemmingslanden voor groente.

Groente-import Kroatië herkomstlanden 2003			
Land	ton	USD	Waarde %
Italië	17.621	12.680.444	20,12
Nederland	20.620	8.913.261	14,14
Oostenrijk	22.632	5.845.033	9,27
Hongarije	4.725	4.262.034	6,76
Spanje	5.141	4.036.927	6,41
Polen	4.821	2.991.544	4,75
België	7.417	2.924.742	4,64
Duitsland	10.684	2.679.145	4,25
Bosnië en Herzegovina	8.664	2.430.020	3,86
Egypte	1.843	1.577.007	2,50
Andere landen	37.338	14.686.062	23,30
Totaal	141.506	63.026.219	100%

Groente-export Kroatië bestemmingslanden 2003			
Land	ton	USD	Waarde %
Slovenië	1.500	679.162	23,34
Italië	171	490.315	16,85
Bosnië en Herzegovina	689	399.327	13,72
Servië & Montenegro	386	308.773	10,61
SAD	0	296.100	10,17
Duitsland	30	280.785	9,65
Andere landen	338	455.646	15,65
Totaal	3.114	2.910.108	100%

Bron: Groentesector Project Kroatië, PSO03/CR/1/91, Robbrecht, J., 2004

Regio's. De gunstigste regio's voor de productie van groente (vooral vroege voorjaarsgroente) zijn - vanwege het klimaat - de regio langs de kust en het Noordwesten.

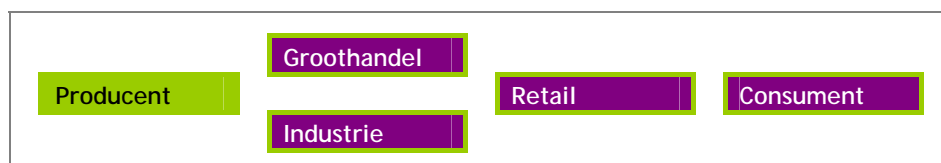
Historie. 20 Jaar geleden werd groente nog geïmporteerd uit Servië. Pas na de verkregen onafhankelijkheid is de groenteproductie op gang gekomen.

In het volgende hoofdstuk worden actoren, zoals producent, groothandel en groothandelsmarkt, retail en consument in de groenteketen besproken.

2.2 Ontwikkelingen in de schakels van de keten

In dit hoofdstuk worden de verschillende schakels van de groenteketen onder de loep genomen. Ook is een SWOT-analyse en ketenanalyse matrix voor de groentesector opgenomen.

2.2.1 Producent



Producenten leveren voornamelijk aan groothandelaren of verkopen op de groothandelsmarkt.

Veel geteelde producten zijn aardappel, paprika, sla, tomaat, kool en zuurkool, bloemkool, komkommer, peterselie, wortel, selderij, broccoli en ui.

Groentezaad wordt door producenten verkregen uit Nederland en Slovenia. Soms worden agroinputs, zoals zaad, kunstmest en pesticiden verkregen via een verwerkend bedrijf, als zij in overeenkomst hier product aan leveren.

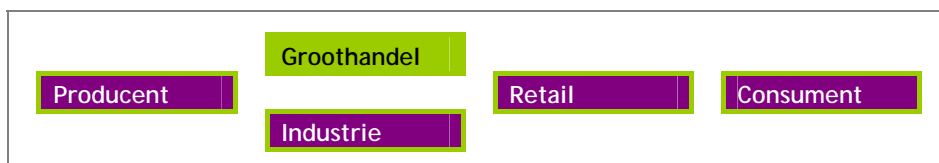
Uit recentelijk onderzoek (PSO03/CR/1/91) is gebleken dat producenten niet veel toekomst zien in de Zagreb groothandelsmarkt, wat nu als belangrijk verkoopkanaal dient. Daarentegen kennen zij een goed toekomstperspectief toe aan supermarkten, de verwerkende industrie en export.

Producenten zien het opzetten van een commerciële producentenorganisatie als één van de belangrijkste dragers voor ontwikkeling. Zo kunnen zij grotere aantallen verkopen, hebben betere markttoegang en vormen een sterker front tegen afnemers. Hoewel producenten het belang van professionele verkooporganisaties erkennen, zien ze nog niet hoe dit gestalte te geven.

Door een verwachte toename aan import en professionele lokale productie tegen gelijke consumptiepatronen, is het aan te nemen dat de prijzen zullen dalen. Voor de sector is dit een extra stok achter de deur om distributieprocessen in de productieketen te stroomlijnen, kostenbesparingen door te voeren, horizontaal en verticaal te integreren, ketenkwaliteit te waarborgen in een gesloten systeem, etc.

Producenten hebben behoefte aan opslag en koelfaciliteiten, nieuwe technologieën en toegepast onderzoek en demonstratiecentra.

2.2.2 Groothandel

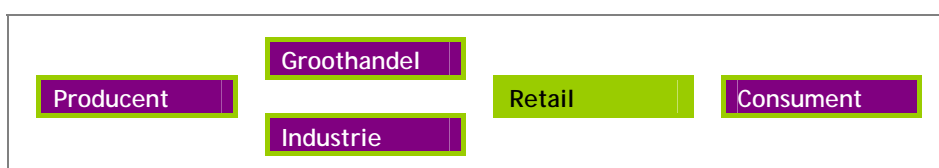


De groothandel neemt af van producenten en verkoopt aan detailhandel, openluchtmarkten, beperkt aan supermarkten en de institutionele markt, zoals ziekenhuizen, gevangenissen, leger, hotels en restaurants. De groothandel(markt) is de voornaamste afnemer van producenten.

Groothandelsmarkt. De overheid is bezig om groothandelsmarkten in de voor fruit en groente relevante regio's te bouwen conform westerse standaarden. Regionale groene groothandelsmarkten zijn te vinden in Zagreb, Osijek, Rijeka, Benkovac, Opussen en Split. De groene groothandelsmarkt in Zagreb is een belangrijk afzetkanaal in de groenteketen.

Groothandelsmarkten genieten bestaansrecht door cultuur en traditie en als verkoopkanaal voor producten en handelaren die niet voldoen aan de voorwaarden die supermarkten stellen. Dit kunnen product- of transactiegerelateerde voorwaarden zijn. De groothandelsmarkt is uitermate geschikt handelsplatform voor kleine- en middelgrote producenten en handelaren. Hoewel de provinciale groothandelsmarkten met de intentie zijn opgezet om als afzetkanaal te fungeren voor producenten, zijn het juist de groothandelaren die van deze markten gebruik maken om hun waar aan te bieden. Om haar positie te verbeteren zullen de groothandelsmarkten biologisch verbouwde producten, meer variëteiten en betere kwaliteit moeten aanbieden.

2.2.3 Retail



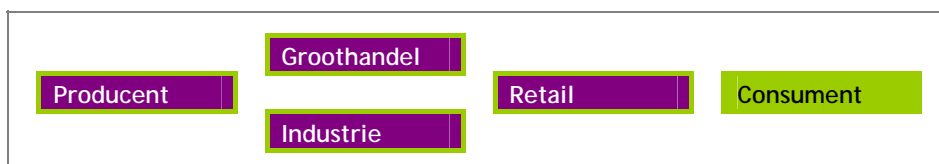
Retailkanalen in Kroatië zijn markten, supermarkten, detailhandel, 'wilde' markten, en boerderijverkoop. Als groente verkoopkanaal zal de supermarkt een steeds dominantere rol spelen. Ongeveer 18,5 procent van de groentebehoefte van huishoudens wordt bevredigd door supermarkten.

Grote supermarkten hebben in sommige gevallen een netwerk van gecontracteerde producenten aan zich verbonden. Zij zijn hiermee direct betrokken bij de lokale productie en daardoor minder afhankelijk van geïmporteerde producten.

Supermarkten nemen als verkoopkanaal voor producenten zeker niet de belangrijkste plaats in. Wanneer de keten zich verder weet te organiseren, en producenten via professioneel opgezette coöperaties hun groente kwalitatief, kwantitatief en met verbeterde continuïteit kunnen aanbieden, zullen grote supermarktketens een belangrijke afnemer worden van producenten.

Vooralsnog heeft retail een behoefte aan kwalitatief goed product in grote hoeveelheden voor een lage prijs. Nederlandse groente-exporteurs kunnen wellicht hier inspringen.

2.2.4 Consument



Kroaten eten graag groente. De gemiddelde consumptie van verse en bevroren groente per hoofd van de bevolking bedraagt 55 kg per jaar, die van geconserveerde groente (inclusief babyvoeding) slechts 7 kg. Ongeveer 1,4 huishoudens consumeren jaarlijks meer dan 5 miljard Kuna aan groente. De meeste groente wordt gekocht in de supermarkt en op de groene markt.

Institutionele afnemers zijn ziekenhuizen, gevangeniswezen, leger, restaurants en hotels. Met een belangrijke toeristenindustrie zal de lokale groentebehoefte alleen toenemen.

Het hoge BTW tarief van 22 procent zoals geldend voor zowel de groente als ook de fruitsector is een belasting voor toegevoegde waarde voor consumptie die door de consument betaald wordt. Uiteindelijk vertaalt zich dit in lagere prijzen voor de producent, een grote parallel markt (lees zwarte markt), en het niet concurrerend kunnen zijn met andere landen die gereduceerde BTW tarieven hanteren van slechts eenderde van het Kroatische BTW tarief.

2.2.5 SWOT-analyse

SWOT-overzicht GROENTESECTOR KROATIË	
Sterktes	Zwaktes
Westerse oriëntatie van Kroaten	Negatieve handelsbalans
Grote en toenemende toeristenindustrie	Kleinschaligheid en mede daardoor hoge productiekosten
Centrale behartiging door ZUHP (brancheorganisatie van groentetelers)	Onvoldoende samenwerking, informatie-uitwisseling en krachtenbundeling (horizontale integratie)
Lokaal product is geliefd	Gebrek aan moderne industriële verwerkingscapaciteit
Strategische ligging van Kroatië	Hoge BTW tarief
Groentesector is dynamisch	Grote zwarte markt
Groot gedeelte van het groenteareaal is geïrrigeerd	Relatief dure agroinputs (kunstmest, pesticiden)
	Gefragmenteerde kleine kavels

Kansen	Bedreigingen
Kandidaatschap voor toetreding EU met bijbehorende pre-accessie en ondersteunende subsidieregelingen	Gebrekkige organisatie van de keten
Ketenkwaliteitsbewaking	Kadastrale problemen staan landconsolidatie in de weg
Lokale groenteproductie om lokale markt te bedienen (mits keten efficiënter ingericht)	Het aantal kleine ondernemers zal sterk afnemen door toenemende macht van supermarktketens
Biologische producten voor supermarktketens en export	Toenemende kwaliteitsborg eisen van afnemers, zoals HACCP en EurepGAP
Ketengeorganiseerde marketing campagnes	Blijvend hoge BTW tarief zal de sector verder schade toebrengen
Ontwikkelen en promoten van streekproducten	Tekort aan onderzoekstations en demonstratiecentra maakt van potentiële leiders volgers
Pre-accessie fondsen	Prijzdalingen door toename import en lokale productie bij gelijke consumptie

2.2.6 Ketenganalyse

KETENANALYSE GROENTESECTOR KROATIË					
Indicatoren	Beoordeling				
	Zeer zwak	Zwak	Redelijk	Goed	Zeer goed
Machtsverdeling	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informatiestromen van markt naar producent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transparantie en voedselveiligheid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Visie, richting	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marges	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samenwerking	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovatie, technologische ontwikkeling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennisdisseminatie	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mogelijkheden voor Nederlandse agribusiness	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2.2.7 Kansen voor Nederland

De Kroatische groenteketen bezit weinig concurrentiekracht in vergelijking met andere Europese landen. De gemiddeld lagere opbrengsten dan West-Europese landen en de relatief hoge productiekosten bieden kansen voor Nederlandse groente-exporteurs.

Glastuinbouw. Ook in de glastuinbouwontwikkeling liggen voor Nederland kansen. Zij het dat momenteel de voorkeur uitgaat naar plastic kassen. Dit, omdat de belasting voor de bouw met glas hoog is. De haalbaarheid van grootschalige glastuinbouwprojecten van bijvoorbeeld tomaat of komkommer dient nader onderzocht te worden. Momenteel komt het meeste glas uit Israël. Het meeste plastic komt uit Italië.

Projecten. De groentesector heeft behoefte aan management, marketing en organisatieondersteuning. Bij het opzetten van afzetcoöperaties en het opzetten van een

infrastructuur voor geïntegreerde ketenkwaliteit en certificatie zou Nederlandse participatie op zijn plaats zijn. Programma's voor ondersteuning en financiering zouden onderzocht moeten worden.

Handel. De vraag naar goed groentezaad blijft. Hierin heeft Nederland al een sterke positie verworven. Kroatië is door haar inefficiënte groenteketen genoodzaakt om veel groente te importeren, ook vanuit Nederland. Het land is echter veel meer gebaat bij duurzame samenwerkingsverbanden tussen bijvoorbeeld Nederlandse agribusiness en Kroatisch bedrijfsleven. Dit kan op het gebied van lokale productie en verwerking zijn.

2.2.8 Conclusie

De Kroatische groentesector is dynamisch. Veel producenten vergroten hun productieareaal en/of investeren in verbeterde productietechnologie.

Hoewel de potentie groot is, zorgen dure agroinputs, lage opbrengsten en een weinig geïntegreerde keten voor een niet competitieve sector. Hierdoor is het noodzakelijk om groente op grote schaal te importeren. Dit biedt kansen voor Nederlandse export van kwaliteitsproducten, zoals tomaten, ook met het oog op de groeiende toeristenindustrie.

In de keten bestaat een behoefte aan:

- Nieuwe productietechnologie en machinerie,
- Sorteer- en verpakkingsmachines,
- Opslag- en koelsystemen voor verse groente, waaronder ULO (*ultra low oxygen*),
- Onderzoek- en demonstratiecentra, inclusief verbeterde rassen en teeltadvies.

Voorts zou het nader uitwerken van de mogelijkheden voor de teelt van biologische groente, teelt onder glas en *hydroponic* teelten perspectief voor Nederlandse agribusiness kunnen bieden.

3 De Fruitsector

Kroatië telt 69.000 ha boomgaarden (2,2 procent van totaal landbouwareaal) waarvan 16.000 ha olijfboomgaarden (0,5 procent van het totale landbouwareaal). Deze boomgaarden zijn veelal in het bezit van kleine bedrijven en boeren. De grote staatsbedrijven (opgericht tussen 1960 en 1990), met destijds modern aangelegde fruitplantages, zijn uiteengevallen of grotendeels verwaarloosd. In afwachting van de privatisering produceren ze niet of nauwelijks.

De fruitproductie bedraagt ongeveer 350.100 ton en maakt 4,2 procent uit van de totale landbouwproductie. De belangrijkste fruitproducten zijn: appels (58.000 ton), olijven (9.000 ton), pruimen (43.000 ton) en citrusvruchten (16.000 ton). In de fruitsector zijn 56 bedrijven geregistreerd met in totaal 633 werknemers.

Het meeste fruit wordt vers verbruikt. De gemiddelde consumptie van fruit per hoofd van de bevolking bedraagt 54 kilo per jaar: 15,5 kg appels, 12 kg citrusvruchten en slechts 0,39 kg geconserveerd fruit.

Kroatië staat tevens bekend om zijn productie van druiven en wijn. De oppervlakte van wijngaarden is 58.000 ha (1,8 procent van landbouwareaal), waarvan 53.000 ha in de particuliere sector (bedrijven en boeren). De productie van druiven bedraagt 290.297 ton per jaar; de productie van wijn circa 2,5 miljoen hectoliter per jaar. Er zijn 55 bedrijven met 2.230 werknemers in dienst, die geregistreerd zijn als druivenproducenten.

Evenals groente, importeert Kroatië veel fruit, mede om de tekorten van de lokale fruitsector aan te vullen en als vervanging van lokaal door vaak goedkoper geïmporteerd product. Zie ook onderstaande handelsbalans.

Import-export balans Fruit, Kroatië (USD)			
Jaar	Import	Export	Balans
1997	123.047.401	7.346.498	-115.700.903
1998	105.846.908	8.012.536	-97.834.372
1999	93.230.449	6.367.942	-86.862.507
2000	81.356.424	6.724.898	-74.631.526
2001	102.371.432	8.830.055	-93.541.377
2002	109.163.475	6.379.403	-102.784.072
2003	159.902.439	6.135.409	-153.767.030
2004	172.926.730	15.062.771	-157.863.959
2005	173.065.898	10.208.721	-162.857.177

Bron: Marktonderzoeksrapportage Fruitsector Kroatië - Robbrecht, J., 2006

Een overzicht van de internationale fruithandel voor de voornaamste artikelen is weergegeven in bijlage C.

3.1 Ketenbeschrijving

Organisatie van de keten. De fruitketen is weinig gestructureerd en bestaat uit veel kleinere ongeorganiseerde producenten. Hoewel producenten er zondermeer gebaat bij zijn, zijn er bijna geen of geen goed functionerende afzetcoöperaties. Veel macht ligt hierdoor bij de grote groothandelaren.

Continuïteit en kwaliteit van het product is veelal niet gegarandeerd. Veel nieuwe telers zijn begonnen met door de overheid beschikbaar gestelde subsidies voor aanplant van nieuwe fruitbomen met de subsidieverkrijging als doel en niet als middel. Door gebrek aan kennis en aandacht leveren de veelal aangeplante appelbomen inferieure kwaliteit. Hierdoor krijgt de verwerkende industrie echter wel een impuls.

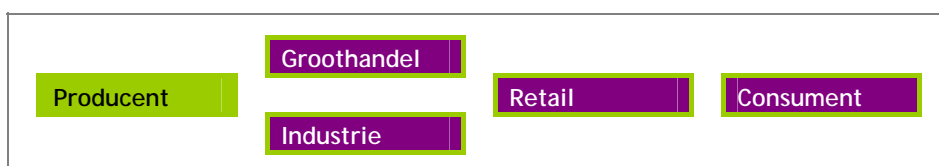
Brancheorganisatie. Kroatië heeft een brancheorganisatie van fruittelers (HVZ). Het ledenbestand bestaat uit telers en telersverenigingen. De voornaamste taak van HVZ is belangenbehartiging van haar leden bij de overheid.

Regio's. Kroatië is het enige land dat zowel continentaal, mediterraan en subtropisch fruit kan produceren.

3.2 Ontwikkelingen in de schakels van de keten

Dit onderdeel behandelt karakteristieken, ontwikkelingen en mogelijkheden bij verschillende schakels in de fruitketen, zoals producenten, industrie en retail.

3.2.1 Producent



In tegenstelling tot de groentesector, is in de fruitteelt een beperkt deel van het areaal geïrrigeerd. Een schatting is dat slechts 50% geïrrigeerd is. Naast droogte biedt ook regen en hagel voor kleinfruit een gevaar voor de opbrengst. Opmerkelijk is dan ook dat een meerderheid van de fruittelers zowel geen beschermende netten als ook geen verzekering tegen hagelschade heeft. Er zijn hiervoor overheidssubsidies beschikbaar gesteld.

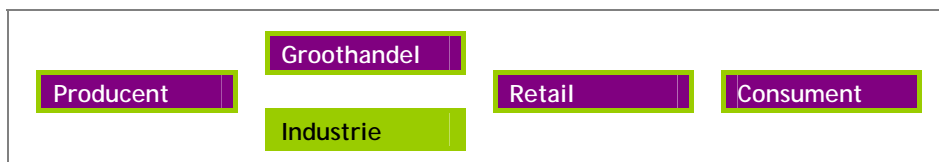
Producenten zien als hun voornaamste uitdagingen:

- Lage kwaliteit en hoge prijs van agroinputs,
- Beleidsmaatregelen van centrale en lokale overheden,
- Afzetkanalen en markttransparantie,
- Landtoegankelijkheid, fragmentatie, perceelgrootte,
- Bankdiensten en kredieten.
- Toegang tot en verspreiding van kennis

Als oplossing erkennen zij de noodzaak van samenwerking in de vorm van telersverenigingen / afzetcoöperaties, maar weten niet hoe dit effectief op te zetten en te beheren.

De bestaande voorlichtingsdienst kan niet toereikend aan de behoefte aan praktische kennis voldoen. Het opzetten of herstructureren van onderzoek- en demonstratiecentra is hierop een welkome aanvulling.

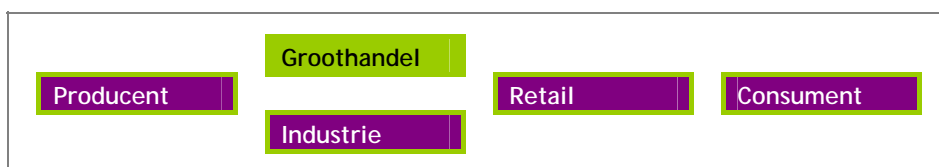
3.2.2 Industrie



De verwerkende industrie is geen sterke schakel in de keten. Dit komt door beperkte lokale productie/aanvoer van fruit en verouderde apparatuur.

Het grootste deel wordt verwerkt tot sappen en concentraten. Appel is het belangrijkste product. Ook zure kers (morel), perzik, pruim en peer worden veel verwerkt. Uit een recentelijk gehouden enquête blijkt dat de verwerkende industrie als afzetkanaal door producenten verwacht wordt snel te groeien (EVD Project PPA05/CR/1/90). Verouderde fabrieken zijn toe aan vernieuwing en aanpassingen voor de hedendaagse markt. Dit vraagt om investeringen.

3.2.3 Groothandel



Groothandel en Supermarkten zijn verreweg de belangrijkste primaire verkoopkanalen van producenten.

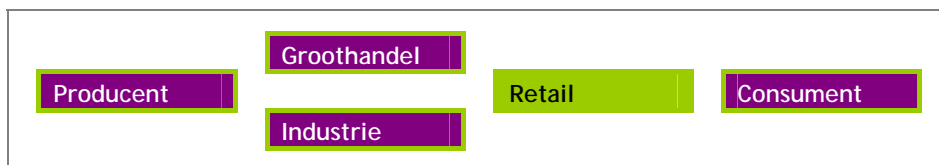
Groothandelaren zijn onder te verdelen in groothandelaren:

- zonder eigen productie,
- met eigen productie, gecontracteerde producenten,
- voormalige agrokombinats met contracteerde producenten.

Enkele invloedrijke groothandelaren hebben een groot aantal gecontracteerde telers die hen van fruit voorzien. Subsidies beschikbaar gesteld voor de aanleg van ULO koelcellen belanden vaak bij groothandelaren.

De groene groothandelsmarkt neemt bij de afzet van fruit een veel minder belangrijke plaats in dan bij groente.

3.2.4 Retail



Supermarkten zijn samen met groothandel de belangrijkste afzetkanalen van producenten. Hoewel supermarkten voor veel huishoudens slecht beperkt gebruikt worden, besteedt de meerderheid van Kroatische huishoudens haar geld voor fruit in de supermarkt.

3.2.5 SWOT-analyse

SWOT-overzicht FRUITSECTOR KROATIË	
Sterktes	Zwaktes
Verschillende klimaatszones bieden een diversiteit aan fruitteeltmogelijkheden	Achterstand teelttechnische kennis in de fruitteelt
Vruchtbare gronden	Onvoldoende samenwerking, informatie-uitwisseling en krachtenbundeling (horizontale integratie)
Strategische ligging van Kroatië	Technologische achterstand van boomgaarden
Lokaal product is geliefd	Afwezigheid van voldoende visie over geïntegreerde ontwikkeling van de sector
Westerse oriëntatie van Kroaten	Slechts klein deel van het land is geïrrigeerd
Centrale behartiging door HVZ (brancheorganisatie van fruittelers)	Kleinschaligheid van productiebedrijven (en daardoor te hoge productiekosten)

Kansen	Bedreigingen
Opzetten van coöperaties voor versterking van producentenpositie en levering aan grootafnemers, zoals supermarktketens	Onderontwikkelde mechanisatie van de fruitsector
Opzetten van een distributiecentrum	Gebrek aan opslagfaciliteiten (gekoeld, ULO)
Nederlands-Kroatische samenwerking in productie van plantmateriaal voor fruitteelt	MKB verwachten kosteloos advies en voorlichting, dit staat investeren in en ontwikkeling van kennis in de weg
Specialisatie en diversificatie van lokale productie	Mogelijk falen van producenten om zich te organiseren
Opzetten van een demonstratie en onderwijscentrum voor producenten	Onvoldoende criteria voor de beoordeling bij subsidieaanvragen, leidend tot improductieve allocatie en besteding van staatsgelden
Praktische onafhankelijke teeltbegeleiding	Gebrekkige verpakking en kwaliteitsstandaarden zetten prijzen onder druk
Marketing en verpakking	Het aantal kleine ondernemers zal sterk afnemen door toenemende macht supermarktketens
Opzetten van boomgaarden voordat Kroatië toetreedt tot de EU	Blijvend hoge BTW tarief zal de sector verder schade toebrengen
Pre-accessie fondsen	

3.2.6 Ketenganalyse

KETENANALYSE FRUITSECTOR KROATIË					
Indicatoren	Beoordeling				
	Ze er z wak	Z wak	R ed elij k	G o e d	Z e er g o e d
Machtsverdeling	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informatiestromen van markt naar producent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transparantie en voedselveiligheid	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Visie, richting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marges	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samenwerking	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovatie, technologische ontwikkeling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennisdisseminatie	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mogelijkheden voor Nederlandse agribusiness	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.2.7 Ontwikkelingen, trends en verwachtingen

Verdere ontwikkeling van land- en streekproducten, zoals de "Marashka", een speciaal soort zure kers uit de omgeving van Zadar. Marashka is speciaal geschikt voor verwerkende industrie. De teelt van perzik, nectarine en kersen groeit ook in populariteit.

Wanneer de keten bramen en aardbeien als versproduct van grond tot mond gekoeld kan houden, zal hier in sterke groei in plaatsvinden.

Ook in het fruit geldt dat het hoge BTW tarief van 22 procent schadelijk voor de sector is. Buiten het grijze circuit (niet opgevoerde verkopen), loopt de overheid veel gelden mis door de grote zwarte markt. Wanneer lokale fruitketen niet aantrekkelijk wordt gemaakt door lage BTW tarieven voor voedsel is het minder aantrekkelijk om in te investeren.

In de aankomende jaren zal het productieareaal uitgebreid worden door beschikbare overheidssubsidies, maar meer nog als grondinvestering voordat de grondprijzen gaan stijgen gezien de kandidaatsstatus EU.

Kwaliteitsstandaarden en ketenkwaliteitsborgsystemen voor voedselveiligheid en traceerbaarheid zullen snel hun intrede moeten doen met het oog op de mogelijke toetreding tot de EU.

3.2.8 Overheid

De overheid is zich bewust van de problemen en tracht via tal van maatregelen de situatie te verbeteren:

- Zo zijn aanmoedigingspremies ingevoerd voor de productie van groente bestemd voor industriële verwerking, voor de biologische groenteteelt en pootaardappelen.
- Ook is - in samenwerking met de lokale overheden - een fabriek gebouwd voor het drogen van verse groente en heeft de overheid zich bereid verklaard om voor 25 procent deel te nemen in de financiering van nieuwe projecten op het gebied van groente- en fruitverwerking.
- Het ministerie moedigt producenten aan tot het oprichten van coöperaties, waardoor deze sector beter georganiseerd zou kunnen worden.
- De landbouwvoorlichtingsdienst neemt actief deel in de training van producenten uit deze sector.
- De overheid stimuleert het aanleggen van fruitboomgaarden en het bouwen van koelcellen voor opslag.

3.2.9 Kansen voor Nederland.

Afzet. Betrokken zijn bij het minder importafhankelijk maken van de Kroatische tuinbouwsector is één van de uitdagingen voor de Nederlandse agribusiness. Kansen liggen voornamelijk in levering van:

- sorteer- en verpakkmachines
- (ULO) koelcellen
- virusvrij plantmateriaal
- onafhankelijke teeltbegeleiding en (praktisch) advies

Productie. Door de gunstige ligging en klimatologische diversiteit kunnen Nederlandse telers, kwekers en leveranciers van uitgangsmateriaal een deel van de productie of productieassortiment verleggen naar Kroatië. Hierdoor kan bijvoorbeeld de Nederlandse of een andere markt bediend worden met bijvoorbeeld grotere diversiteit in het assortiment of vroeger "op de markt komen" bij betere prijzen. Sterk in opkomst zijn bramen en aardbeien. Ook perzik en nectarines bieden mogelijkheden.

In de fruitteelt is grote behoefte aan praktisch advies en teeltbegeleiding.

Partnership. Duurzame samenwerkingsverbanden zijn onontkoombaar om speerpunten van beide landen te benutten in synergie. Kleine producenten met groei drang hebben kennis van lokale omstandigheden, arbeid en land aan te bieden. Van Nederlandse zijde kan tuinbouwtechnologie, teelt- en/of *post-harvest* kennis en marktconnecties bij een Kroatische partner ingebracht worden.

Concurrentie. Veel apparatuur en machinerie is afkomstig uit Italië. Zij hebben lokale distributeurs. Het hebben van een lokale distributeur als verkoop- en servicekanaal is dan ook bijna een vereiste om het vertrouwen van potentiële afnemers te winnen en verworven klanten beter te kunnen bedienen.

Kredietverzekering. Atradius kent voor Kroatië dekking met als uitgangspunt dat een zekerheidseis wordt verlangd in de vorm van een onherroepelijk accreditief (ILC), bankgarantie, dan wel overheidsgarantie. Indien uit zeer goede recente informatie blijkt dat het om een financieel sterke debiteur gaat, kan mogelijk ontheffing van de zekerheidseis worden verleend.

3.2.10 Conclusie

De Kroatische fruitsector heeft veel meer potentieel dan dat er nu uitgehaald wordt.

Ook hier geldt dat het hoge BTW tarief een gereguleerde, georganiseerde en transparante sector in de weg staat. Ook de overheid zelf loopt door het grote zwarte circuit vele inkomsten mis, die het juist beoogd te ontvangen.

Bramenteelt en houtig kleinfruit zijn in opkomst. Vooral levering aan West-Europese markten in samenwerking met een Nederlandse partner zou een kans voor Nederlandse agribusiness zijn.

Ook het tekort aan hagelnetten, koelcellen, sorteer en verpakkingsmachines kan voor Nederlandse leveranciers mogelijkheden bieden.

Nederlands plantmateriaal is benodigd voor uitbreiding en vervanging van verouderde boomgaarden. Buiten uitbreiding van het areaal, zijn veel appelboomgaarden aan nieuwe aanplant toe.

In de fruitteelt is een sterke behoefte aan teelttechnische begeleiding en advies. Hier schuilt echter wel het gevaar dat vooral de kleinere telers niet gewend zijn om voor kennis te betalen.

Een goed functionerend proeftuinsysteem inclusief voorlichting is ook noodzakelijk voor kennisdisseminatie en ontwikkeling. Nederlandse betrokkenheid bij het optimaliseren en wellicht reformeren van het bestaande onderzoek- en voorlichtingsapparaat zou de sector baten.

4 SWOT-analyse tuinbouwsector Kroatië

INTERNE ANALYSE	
Sterktes	Zwaktes
Zuidoost Europa is een sterke groeizone	Weinig georganiseerde en gegroepeerde tuinbouwsector
Enkele grote spelers die zelf initiatieven ontwikkelen om de sector te organiseren	Onbegrip en wantrouwen houden uitwisseling van kennis en ervaring voor noodzakelijke ontwikkeling tegen
Verschillende klimaatszones bieden een diversiteit aan tuinbouwproductenteelt	Veel gefragmenteerde kleinere kavels
Grootse tuinbouw traditie	Hoog BTW tarief (22 procent)
Land is relatief goedkoop in noordelijk en centraal deel van het land	Overheid legt initiatief voor ontwikkeling bij de producent
Lokaal product is geliefd	Relatief hoge lonen in vergelijking met Balkanlanden
Strategische ligging m.b.t. regionale groei- en afzetmarkten en tevens direct gelegen aan de EU	Beperkte betrokkenheid van voorlichters van de landbouwvoorlichtingsdienst
Kroatië is UPOV Lid	Onvoldoende goede (gekoelde, ULO) opslagfaciliteiten
Voldoende beschikbaar land	Relatief hoge productiekosten (arbeid, meststoffen, pesticiden)
Toeristenindustrie als consument in aanvulling op een relatief kleine lokale markt	Producentenverenigingen zijn nog in een vroeg stadium van ontwikkeling
Goede infrastructuur, wegennet	Bescherming van kwekersrechten is niet wettelijk vastgelegd
	Onbekwaamheid van de sector om marktgerichte producten te leveren
	Verouderde (appel)boomgaarden
	Onvoldoende praktisch landbouwonderwijs
	Verouderde verwerkingsmachinerie
	Marketingondersteuning is voornamelijk gericht op grote bedrijven, terwijl MKB juist ondersteuning behoeft
	Traag transitie- en privatiseringsproces
	Weinig capaciteit in de markt

EXTERNE ANALYSE

Kansen	Bedreigingen
Lokale producten zijn geliefd; dit ondersteunt potentieel voor investeringen in lokale productie naast aanpakken van negatieve handelsbalans	Onbegrip en weinig vertrouwen staan effectieve samenwerking en ontwikkeling in de weg
Partnerships met westerse bedrijven om kwaliteit en kwantiteit van de productie te verbeteren	Het aantal kleine ondernemers zal sterk afnemen door toenemende macht supermarkketens
Plantmateriaal vermeerdering en veredeling i.s.m. buitenlandse partners	Blijvend hoge BTW tarief zal de sector verder schade toebrengen
<i>Off season</i> productie van zacht fruit voor westerse en lokale markt	Gebrek aan investeringsgeld belemmeren groei en ontwikkeling van Kroatische agri-MKB
Verbeteren van de agrologistiek (transport, opslag, distributie) voor kostenbesparing, verbetering van kwaliteit en versheid	Voorlichtingapparaat ziet producenten 'onderwerp' in plaats van als partners. Dit staat vertrouwen en kennisoverdracht ten behoeve van verbeterde bedrijfsvoering in de weg
Aanwenden van buitenlandse subsidies gericht op ontwikkeling van opkomende markten en EU kandidaat-landen	Afwezigheid van visie over geïntegreerde ontwikkeling van de sector
Uitbreiden van productieareaal. Land is relatief goedkoop (m.u.v. zuidelijke kustgebieden). De verwachting is dat als Kroatië lid van de EU is, de grondprijzen gestaag zullen stijgen	Beschikbaar gestelde ULO-subsidies komen terecht bij groothandel, leidend tot verdere verzwakking van machtsblok producenten
Ontwikkelen van gemak- en luxe producten / toegevoegde waarde producten	Bepaalde kwaliteitscontrolesystemen, zoals EurepGAP en HACCP belemmeren toegang tot een toenemend aantal afzetkanalen
Professionaliseren van verpakking, communicatie en kwaliteitsstandaarden	Het geen zicht hebben op de rollen van de verschillende ketenactoren belemmert het effectief en efficiënt functioneren en anticiperen op marktontwikkelingen
Consolideren van gefragmenteerde kleine percelen	
Productie van lokaal product voor verwerkende industrie	
Professionele (glas)tuinbouw voor groente voor toeristenindustrie en buitenseizoenlevering	
Opzetten van telersverenigingen voor levering aan onder andere lokale supermarkten	
Ontwikkelen van land- en streekproducten voor zowel lokale als buitenlandse markten	

5 Conclusie Kroatië

Uitdagingen. De groente- en fruitsector staan voor grote uitdagingen. Men schiet te kort in kwantiteit, kwaliteit en diversiteit. Oorzaken zijn:

- een gebrek aan organisatie in de productie en samenwerking tussen de producenten;
- de kleinschaligheid van productiebedrijven (en daardoor te hoge productiekosten);
- gebrek aan uitrusting voor het sorteren en bewaren (koelsystemen e.d.) van verse groente;
- slechte distributiestructuur (men schat dat meer dan 50 procent van de groente en het fruit buiten het groothandelscircuit wordt verkocht);
- een gebrek aan moderne industriële verwerkingscapaciteit.

Gelet op het gunstige klimaat en de aanwezigheid van grote aantallen toeristen in de zomermaanden geldt de tuinbouwsector als kansrijk. In de komende jaren worden investeringen verwacht waarvan het Nederlandse bedrijfsleven kan profiteren, met name door leveranciers van koelsystemen, sorteer- en verpakkingsmachines en uitgangsmateriaal.

Samenwerking. Kroatische bedrijven kunnen goede kwaliteit producten produceren. Het voornaamste probleem ligt echter in de *post-harvest*. Naast een slecht geïntegreerde kwaliteitsketen, is het wanneer en hoe verkopen van welke producten waar het grootste probleem schuilt. Hieraan gerelateerd is de slechte organisatie en samenwerking van producenten. Gebrek aan vertrouwen, onbegrip en verwachtingspatronen zijn de voornaamste redenen voor het uitblijven van georganiseerde bundeling van krachten. Initiatief voor hervormingen wordt verwacht van de overheid, terwijl de overheid initiatieven verwacht van de sector.

Het geen weerstand kunnen bieden aan geïmporteerd groente en fruit boven lokale producten, hoewel producten van eigen bodem geprefereerd worden, ligt mede in de gebrekkige concurrentiekracht. Om concurrerend eigen productie en marketingprocessen meer efficiënt te maken, is met name horizontale samenwerking tussen producenten onderling een vereiste. Zo kan inkoopkracht verbeterd worden, voordelen van schaalvergroting treden in, inkoop van kapitaalintensieve goederen kan centraal gebeuren, vergroten van kennis door uitwisseling, gezamenlijke promotie en meer grip op verkoopprijzen en tijdstippen.

Partners. Nederlandse agribusiness heeft vele mogelijkheden in Kroatië, zowel als afzetmarkt als ook productiegebied. Voorwaarde voor succesvol ondernemen in of met Kroatië, is een oprechte betrokkenheid bij het land, haar mensen en de ontwikkeling van de tuinbouw sector. Met andere woorden, een strategisch uitgezet "lange adem win-win traject" samen met een Kroatische partner zal resultaten brengen.

Deel II

SERVIË

Groente- Fruit- en Bloemensector



6 Servië - een introductie

Basisgegevens. Servië, met als hoofdstad Belgrado, is met een oppervlakte van ruim 88000 km², ingesloten tussen Kroatië, Hongarije, Roemenie, Bulgarije, Albanië, Macedonië, Montenegro en Bosnië Herzegovina. Het land telt 7,4 miljoen inwoners (exclusief Kosovo, schatting 2006) verdeeld over 29 districten. Het land is hiermee één van de grotere markten in de regio.

Servië is na het in Montenegro gehouden referendum sinds 5 juni 2006 een aparte staat. De officiële taal is Servisch. De schrijfwijze is in het Cyrillisch, het Latijnse schrift wordt er naast gebruikt. Waar de Kroaten overwegend rooms-katholiek zijn, zijn de Serven overwegend Servisch-orthodox. De munteenheid is de Servische Dinar (CSD). Koers van 29 maart 2007: 1 EUR = 84,22 CSD.

Servië is het enige land buiten de GOS met een tariefvrije toegang van goederen tot Rusland en Oekraïne.

Klimaatszones. Servië is te verdelen in grofweg twee natuurlijke en geografische zones:

- Laaglanden van de provincie Vojvodina in het noorden. Een gebied zeer gunstig voor vollegrondsteelt van gewassen; het verbouwen van groente en fruit.
- Berggebieden, inclusief bergketens van Balkan, Dinaric en Carpatische regio. Hier vinden verschillende soorten fruitteelt plaats.

Servië kent koude winters, warme vochtige lentes en droge hete zomers.

Economie. Servië heeft te maken met een hoge inflatie. Als oorzaken hiervoor worden de snelle loonstijging, de hoger dan verwachte olieprijs en de snelle daling van de nominale beurskoers genoemd. De inflatie in 2005 bedroeg 15,6 procent. De introductie van de BTW in 2005 heeft de inflatie doen stijgen. Het huidige BTW tarief is 18 procent. Voor plantmateriaal en groente en fruit is de BTW 8 procent. Vennootschapbelasting is laag in vergelijking met omliggende landen; slechts 10 procent. Sociale lasten voor werknemers zijn echter hoog; 67 procent. De netto maandlonen in de agrarische sector liggen rond de EUR 200-300, afhankelijk van de regio. Sociale lasten voor werknemers liggen op 67 procent.

Landbouw. De agrarische sector draagt voor 21 procent bij aan het BBP en bedraagt 26 procent van de totale export. Naar een bevolkingscensus van 2002, is ongeveer 18 procent van de bevolking werkzaam in de landbouw (bron: SIEPA, Vegetable industry in Serbia). Agrarische productie is gebaseerd op private boerenbedrijven, waarbij de kleine zelfvoorzienende boeren domineren. Ongeveer 5,5% van de in totaal 778.891 producenten teelt op oppervlaktes groter dan 10 ha. land (bron: SIEPA, 2005). Slechts een klein areaal is geïrrigeerd. Landbouwmachines en verwerkingsapparatuur zijn veelal verouderd. Er is een tekort aan koelcellen. Over de laatste jaren heeft er een ware privatisering golf plaatsgevonden in de sector. Eind 2007 wordt verwacht dat de resterende staatsbedrijven zijn geprivatiseerd. De marketing en distributie van tuinbouwproducten is nog weinig georganiseerd.

Handel met Nederland. Volgens het Nederlandse Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) bedroeg de totale Nederlandse export naar Servië in 2005 199,6 miljoen euro en de totale import 49,6 miljoen euro. Dit betekent een overschot van 150 miljoen euro.

Vanuit Nederland worden veel vlees, vleesproducten en levende dieren aan Servië geleverd. Er is een stijging waar te nemen in de export van deze producten. De totale export van landbouwproducten daalde echter van 35,9 miljoen euro naar 31,5 miljoen euro over de periode 2004-2005. De Nederlandse industrie exporteert veel chemische producten. Vooral de export van medicinale en farmaceutische producten, geneesmiddelen en kunststofproducten nam sterk toe.

Samen met de EVD heeft de Nederlandse ambassade in Servië op basis van omvang en ontwikkeling van de markt en mogelijkheden voor import of investeringen vanuit Nederland, de landbouw als kansrijke sector in Servië gedefinieerd.

Nederland geniet een goede naam in de Servische tuinbouwsector. Vooral groentezaden en uitgangsmateriaal staan goed bekend. Ter indicatie, de meeste Nederlandse zaadhuizen hebben lokale vertegenwoordigers. In het voormalige Joegoslavië was de relatie op het gebied van tuinbouw al bijzonder goed. Joegoslaven werden op regelmatige basis naar Nederland gestuurd voor opleiding en cursussen. Deze uitzendingen werden gecoördineerd en uitgevoerd door de centrale regering in Belgrado.

CEFTA. Een aantal Zuidoost-Europese landen heeft op 19 december 2006 een nieuw Centraal Europees Vrijhandelsakkoord (CEFTA) gesloten op de regionale bijeenkomst in Boekarest. Met dit nieuwe akkoord krijgt de CEFTA voor juni 2007 vier nieuwe leden, waaronder Servië. De CEFTA bestaat uit multilaterale afspraken tussen een groep Zuidoost-Europese landen met als doel verhoogde economische integratie met de Europese Unie. Daarnaast levert het bijeenbrengen van deze landen een markt met ongeveer 30 miljoen consumenten op. De CEFTA harmoniseert de handelswetgeving in de regio en voert nieuwe maatregelen in op het gebied van handel in diensten, intellectuele eigendom en investeringspromotie. Uiteindelijk kan lidmaatschap van de CEFTA worden gezien als het opstapje richting lidmaatschap van de Europese Unie.

UPOV. Hoewel de lidmaatschapsprocedure reeds is geïnitieerd, is Servië nog geen UPOV lid. Lidmaatschap van Servië is een vereiste voor ontwikkeling van haar tuinbouwsector, voornamelijk richting veredeling, reproductie, import en export van nieuwe variëteiten.

7 De Groentesector

De voornaamste groentegewassen in Servië zijn aardappel, kool en bonen. Maar ook uien, tomaat, paprika, wortel, doperwt, radijs, komkommer, knoflook en watermeloen worden geteeld. Onderstaande tabel geeft de voornaamste productiecijfers van groenten in 2006.

Voornaamste Productiecijfers 2006		
Groente	Geogst areaal (ha)	Opbrengst (ton)
Aardappel	84.434	930.305
Tomaat	20.947	189.222
Doperwt	12.389	36.502
Kool	21.356	324.657
Uien	19.282	140.318
Paprika	19.416	177.255
Bonen	22.678	54.585
Meloen	16.237	251.089
Wortel	7.825	68.074
Komkommer	8.779	66.709

Bron: Bureau van Statistiek Servië

7.1 Ketenbeschrijving

Organisatie van de keten. De Groenteketen wordt gekenmerkt door veelal kleinere producenten en enkele grote bedrijven. Servië exporteert vrijwel geen groente voor de versmarkt.

Een probleem in Servië is het wegtrekken van de jeugd uit het platteland naar de steden. Hierdoor verdwijnt een stuk ketendynamiek en innovatie. Vooral het zuiden van Servië heeft te maken met een sterke vergrijzing in de sector.

Overheid en financiering. Er zijn weinig goede kredietvoorzieningen voor de sector. Banken investeren niet veel in landbouw. Zowel overheidssubsidies als leningen zijn relatief moeilijk te verkrijgen en het gaat om veelal kleine bedragen met hoge zekerheidsstelling (1,3 - 2).

Subsidies verstrekt door de overheid belanden veelal bij de meer kapitaalkrachtige tuinders met grote arealen in het Noorden. Zij zijn invloedrijker dan de kleinere tuinders die er juist meer gebaat bij zijn.

Voorlichting. De voorlichting in Servië is nog weinig gestructureerd. Tevens zijn door directe of indirecte ondersteuning van leveranciers gegeven adviezen niet altijd onafhankelijk.

Regio's. De grootste groenteproducerende regio's zijn Leskovac, Niš, Aleksinac, Kraljevo, Čačak, Ub, omgeving van Belgrado en Horgoš als ook andere plaatsen in Vojvodina. Men kan stellen dat Vojvodina de belangrijkste regio voor de groenteteelt is. Deze provincie in het noorden van het land is gekenmerkt door zeer rijke gronden, een gunstig landklimaat en relatief kennisrijke boeren. Ook wordt een groot deel van beschikbare overheidssubsidies in deze regio aangewend. Novi Sad, een uur rijden ten noorden van Belgrado, is het kenniscentrum voor de verdere landbouwontwikkeling van deze regio. Elk jaar wordt hier een grote beurs gehouden, er bevindt zich een goede landbouwuniversiteit en veel instanties en coöperaties zijn in Novi Sad gevestigd.

Ook in kleine dorpen rondom Belgrado wordt veel groente geproduceerd. De af-boerderij kwaliteit ligt niet ver van de Nederlandse.

Kansen voor Nederland. Zowel aan de productiekant, toeleverende industrie, verwerkende industrie en groothandel zijn er kansen voor Nederlandse agribusiness, mits strategisch voor de

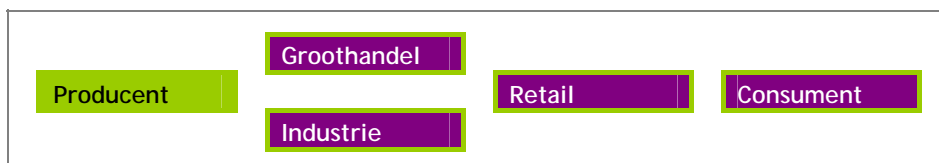
lange termijn uitgezet en op een maatschappelijk verantwoorde wijze uitgevoerd (*people, planet, profit*).

Voor Servië is onder de reguliere exportkredietverzekeringsfaciliteit geen dekking mogelijk. Onder de SENO/GOM faciliteiten zijn onder strikte condities dekkingsmogelijkheden beschikbaar.

In volgend hoofdstuk komen eigenschappen en ontwikkelingen aan bod van de verschillende ketenschakels.

7.2 Ontwikkelingen in de schakels van de keten

7.2.1 Producent



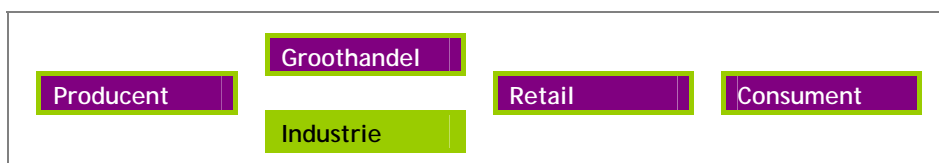
De keten wordt gekenmerkt door veel kleine producenten die de lokale markt bedienen. Er is weinig samenwerking. Het is moeilijk gebleken om tuinders te organiseren. Gezamenlijk inkopen gebeurt sporadisch. Gezamenlijke verkoop en kennisdisseminatie gaat nog moeizamer door gebrek aan vertrouwen in de overheid, maar ook onderling.

Er is een tekort aan opslagfaciliteiten en koelcellen. Advies wordt voornamelijk verkregen door zaadbedrijven en toeleveranciers van andere agroinputs. Hierdoor wordt een onafhankelijk advies meestal niet gewaarborgd.

Servië is afhankelijk van Nederland voor genetisch materiaal en in mindere mate Israël, Italië en de Verenigde Staten. Nederlands groentezaad staat bekend om de bijzonder hoge ontkiemingspercentages. De algemene kwaliteitseisen van groentezaad ligt in Nederland hoger dan wat in Servië verhandeld mag worden. Onder de Nederlandse wetgeving geldt een kiemingspercentage van 98 procent, terwijl dit in Servië een stuk lager ligt.

Slechts 0,66 procent van het groenteareaal is geïrrigeerd.

7.2.2 Industrie

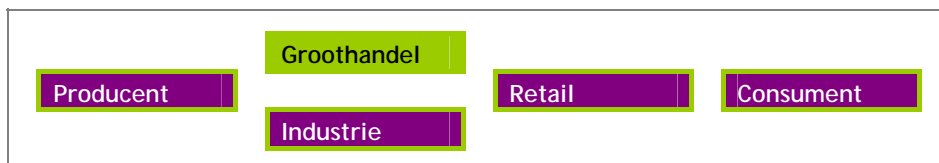


Er zijn onvoldoende moderne fabrieken voor de verwerking van groenten. Deze faciliteiten stammen soms uit de jaren zeventig. Toen waren diepvrieshuizen en fabrieken voor gedroogde groenten al ontwikkeld. Waar toen veel groente nog werd ingeblikt, is nu het versimago zoals glas en diepvries populairder. Er is een grote groenteproductie en de fruitverwerkende industrie doet groenteverwerking er zijdelings bij.

Voornaamste groentes voor de verwerking zijn aardappelen (patat, chips en puree), tomaten (pasta, sappen, ketchup) en paprika (gepasteuriseerd, gedroogd en ajvar). Andere belangrijke producten in de verwerkende industrie zijn paddestoelen (gepasteuriseerd en gedroogd), augurken en bonen.

De industrie werkt voornamelijk met grotere bedrijven als toeleverancier.

7.2.3 Groothandel

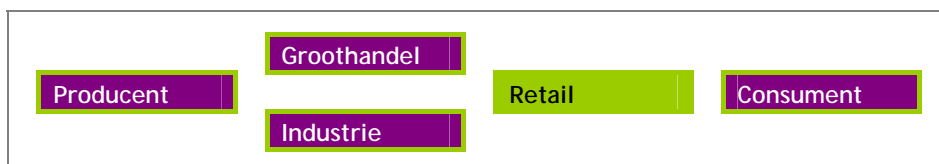


Groothandel neemt af van producenten en verkoopt aan detailhandel, openluchtmarkten, beperkt aan supermarkten en de institutionele markt, zoals ziekenhuizen, gevangenissen, leger, hotels en restaurants. Groothandelaren werken vaak als distributeurs voor de detailhandelsector. De groothandelssector is grotendeels geprivatiseerd.

Groente wordt steeds meer geëxporteerd. De Europese Unie is de voornaamste afnemer van verse, diepvries, verwerkte en nog te verwerken groenten (42% in 2004). Buurlanden nemen 35% van de groente-export voor hun rekening. Buiten aardappel, worden vooral verse paprika's en paddenstoelen geëxporteerd. Import geschiedt veelal via Serviërs in de toeleverende landen.

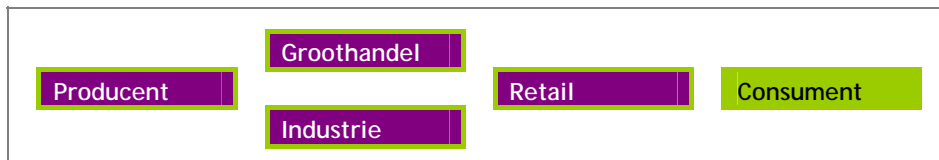
Groothandel heeft te lijden onder het toenemende aantal supermarkten. De groothandelsmarkten, zoals Kvantaš bij Belgrado zijn aan het verdwijnen. Deze markten zijn centrale marktplaatsen waar groothandelaars maar ook producenten veelal vanuit hun vrachtwagen geëtaleerde waar verkopen aan marktkooplui en consumenten. Steeds meer marktkooplui kopen echter hun groenten in bij groothandelssupermarkten, zoals Metro, waar ze meer gemak, comfort en door creditcard betalingskredieten krijgen.

7.2.4 Retail



Herstructurering in de detailhandel vindt plaats door privatisering van de detailhandelketens. Deze worden regelmatig door grotere retailketens overgenomen. De detailhandel is nu ook grotendeels in particuliere handen en bedrijven, zoals Delta-Maxi, C Market, en Rodic domineren de sector. Vaak staat het leidinggevende personeel van voormalige staatsbedrijven aan het hoofd van de nieuwe geprivatiseerde bedrijven. De entree van buitenlandse spelers (Mercator, Vero en Metro) op de Servische markt heeft gezorgd voor scherpere concurrentie.

7.2.5 Consument



Eindgebruikers kopen hun groente bij detailhandel, supermarkten en openluchtmarkten. Ook hier geldt dat supermarkten steeds meer populariteit genieten.

Consumenten verlangen meer dan voorheen keus, betere kwaliteit en jaarrond verse producten. Het is nog niet wettelijk verplicht om EurepGAP en HACCP te hebben. Als Servië zich wil aansluiten bij de EU zullen deze kwaliteitsborg programma's verplicht worden.

7.2.6 SWOT-analyse

SWOT-overzicht GROENTESECTOR SERVIË	
Sterktes	Zwaktes
Zeer vruchtbare gronden, met name in de provincie Vojvodina	Gebrek aan toegankelijke kredieten voor investeringen
Relatief lage arbeidskosten (gem. netto maandsalaris in landbouw EUR 200-300)	Verouderde kennis en apparatuur
Zuidoost Europa is een sterke groeizone	Kwaliteitsbewustzijn
Strategische ligging m.b.t. regionale groei- en afzetmarkten en tevens direct gelegen aan de EU	Afwezigheid van voldoende visie over geïntegreerde ontwikkeling van de sector
Vrije handelsrelatie met Rusland en Oekraïne	Geringe samenhang tussen schakels in de keten
Vennootschapsbelasting van 10% is laag in vergelijking met omliggende landen	Gering vertrouwen in stimulerende maatregelen voor de sector door de overheid geïnitieerd
Mensen zijn leergierig en pakken dingen snel op	Weinig kennisuitwisseling
Tot 40% belastingvoordeel voor investeringen in vaste activa	Complexe importreguleringen
Kansen	Bedreigingen
Productieverbetering door aanleg en investeringen in irrigatiesystemen	Hoge inflatie
Opzetten van vermeerderingsbedrijven	Relatief hoge energieprijzen
Moderniseren van de groenteverwerkende industrie	Kostprijzbewaking, met name voor verwerkende industrie
Kwaliteitsverbetering in de <i>post-harvest</i> (opslag, verpakking, e.d.)	Politieke instabiliteit
Moderne kassen (transitie van plastic tunnels naar glastuinbouw)	Monopoliseren van de consumentenmarkt door de grote supermarkketens
Organiseren van kleine tuinders om contractteelt te gaan doen voor de industrie	Lage organisatiegraad bij producenten
Verbetering van de kwaliteitsborging en voedselveiligheid	Subsidiesysteem en kredietlijnen zijn in de praktijk moeilijk toegankelijk voor kleine tuinders
Liberalisering van grondrechten biedt mogelijkheden voor buitenlandse investeerders om grond te kopen	Bodemverarming door weinig investeringen in bemesting

7.2.7 Ketenganalyse

KETENANALYSE GROENTESECTOR SERVIË					
Indicatoren	Beoordeling				
	Zeer zwak	Zwak	Redelijk	Goed	Zeer goed
Machtsverdeling	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informatiestromen van markt naar producent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transparantie en voedselveiligheid	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Visie, richting	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marges	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samenwerking	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovatie, technologische ontwikkeling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennisdisseminatie	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mogelijkheden voor Nederlandse agribusiness	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7.2.8 Ontwikkelingen, trends en verwachtingen

De grote supermarktketens, zoals Delta-Maxi, Rodic en Metro, hebben reeds een dominante positie verworven. Deze trend zal zich verder voortzetten, ten koste van de groothandel en openlucht groothandelmarkten zoals Kvantas bij Belgrado.

Teelt van biologische producten voor de export is nog in een vroeg stadium, maar ontwikkelt zich. Ook worden steeds meer van oudsher seizoensgebonden versproducten jaarrond gevraagd.

Tomaat, komkommer en paprika zijn belangrijke groentegewassen. Deze worden veel in plastic kassen en tunnels geteeld. Nederlandse glastuinbouwtechnologie is bekend, maar door de hoogdrempelige investeringen is grootschalige kassenbouw nog niet van de grond gekomen. Mede door de relatief hoge gasprijzen is het uitwijken naar biomassa als alternatieve energiebron aan te raden.

7.2.9 Conclusie

Kritieke punten in de tuinbouw zijn het gebrek aan financiële middelen, verouderde apparatuur en weinig investeringen in pesticiden en bemesting.

Met de veranderende consumptiepatronen, ontstaat steeds meer vraag naar seizoensgebonden versproducten buiten de seizoenen. Dit zal de vraag naar moderne glastuinbouwtechnologie doen vergroten. Nadelig zijn de grote investeringen en de daarmee samenhangende bankleningen. Lokale rentetarieven van 2-3 procent per maand zijn gangbaar.

Met de huidige kostprijs in Servië, is het interessant om in de verwerkende industrie te investeren. Het is van belang om zich op de hoogte te stellen van het politieke klimaat en de specifieke risico's verbonden aan een investering. Naast het nauwkeurig volgen van marktontwikkelingen, is het in Servië vooral raadzaam om de kostprijsontwikkeling te volgen.

Het telen van gewassen, zoals aardappel, tomaat, paprika, augurk of bonen voor agro-processing behoort tevens tot de mogelijkheden.

Er zijn veel kwaliteitsverliezen in de keten. De *post-harvest* kwaliteitsverliezen in de keten zijn groot. De vraag naar een gesloten keten zal hierdoor stijgen.

Voorts liggen kansen voor de Nederlandse agribusiness met nadruk in de *post-harvest*, zoals sorteermachines, verpakkingsmachines, opslag en (pre)koeling. Ook is er een sterke behoefte aan kennisoverdracht. Dit biedt een mogelijkheid al dan niet in samenhang met hardware leveranties. Ook beschermde teelt, zij het hydroponisch, behoort ondanks de hooghrenpelige investering, tot de mogelijkheden.

8 De Fruitsector

Servië is de grootste fruitproducent van Zuidoost Europa. Het totaal agrarische areaal in Servië is groter dan 6 miljoen hectare. Hiervan is meer dan 310 duizend hectare fruitteelt. Plantmateriaal wordt nog weinig van vermeerderingsbedrijven aangekocht; telers produceren veelal zelf hun plantmateriaal. De sector heeft een behoefte aan goed uitgangsmateriaal, advies en teeltbegeleiding.

Het voornaamste fruit is pruim. Pruim is goed voor 40 procent van de totale fruitproductie. Frambozen en aardbeien zijn populair zachtfruit, met aardbei groeiend in populariteit. Blauwe bosbes is sterk in opkomst. Andere belangrijke fruitteelten zijn onder andere appels, peren, perzik, abrikozen, kersen, morel (zure kers) en tafeldruiven. Onderstaande tabel geeft de voornaamste productiecijfers van fruit in 2006.

Voornaamste Productiecijfers 2006		
Fruit	Productieve bomen (x1000)	Opbrengst (ton)
Appel	14.658	240.320
Peer	4.788	57.717
Pruim	41.796	556.227
Druif	322	359.454
Kers	1.804	23.302
Zure kers / morel	8.562	80.510
Abrikoos	1.566	21.863
Perzik	4.035	59.127
Kweepeer	892	10.397
Fruit	Geogst areaal (ha)	Opbrengst (ton)
Aardbei	8.173	35.457
Framboos	15.024	79.680

Bron: Bureau van Statistiek Servië

8.1 Ketenbeschrijving

De vraag naar Servisch fruit groeit gestaag. Exportcijfers laten een opwaartse trend zien, niet alleen in hoeveelheid, maar ook in aantal afnemende landen. De overgrote meerderheid van de fruitexporten is bestemd voor de Europese Unie. Door strenger wordende voedselveiligheidseisen, hebben meer en meer bedrijven HACCP kwaliteitsstandaarden geïntroduceerd.

Hoewel Servië een nultarief overeenkomst heeft met Rusland, reflecteert zich dat niet in nevenstaande tabel "Fruitexport Partners in 2004".

Fruitexport Partners in 2004	
Land	Export (in mln. euro)
Duitsland	48
Frankrijk	24,5
Bosnië en Herzegovina	23
Oostenrijk	18
België	14,5
Nederland	12
Groot Brittannië	8
Italië	5,5
Zweden	4,3
Kroatië	3,7

Bron: SIEPA, Fruit Industry in Serbia

Overheid en financiering. Evenals in de groentesector, zijn er zijn weinig goede kredietvoorzieningen voor de sector. Banken investeren niet veel in landbouw. Zowel overheidssubsidies als leningen zijn relatief moeilijk te verkrijgen en het gaat om veelal kleine bedragen met hoge zekerheidsstelling (1,3 - 2).

De overheid stelt subsidies beschikbaar via brancheorganisaties. Bij kleinere productiegerelateerde regelingen, wordt de subsidie rechtstreeks toegekend aan de producent als teruggave of als belastingvoordeel. Over de gehele linie wordt ongeveer 75 procent van de subsidies vergeven in het noorden van het land. In het noorden zijn tuinders jonger, kennisrijker en invloedrijker dan in het minder ontwikkelde en veelal vergrijsde zuiden.

Stakeholders in de sector verlangen van de overheid een lange termijn strategie en het creëren van een gelijk speelveld. Hieronder valt onder meer het bieden van gelijke kansen voor grote en kleine ondernemers, versterken van het strategisch beleid door het uitgeven van subsidies en zekerheidsstellingen tegen realistische voorwaarden, beschermen van kwekersrechten, kennisdisseminatie, verminderen van de bureaucratie en dergelijke.

Voorlichting. De voorlichting in Servië is nog weinig gestructureerd. Tevens zijn door directe of indirecte ondersteuning van leveranciers gegeven adviezen niet altijd onafhankelijk.

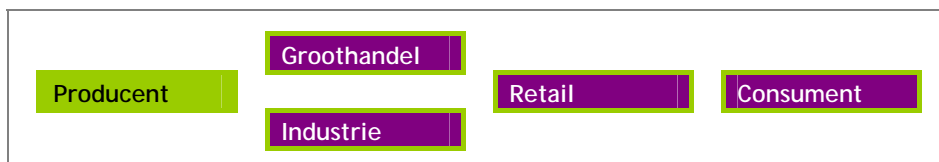
Kansen voor Nederland. Nederland heeft veel kansen in de Servische fruitsector. Servië werkt veel met Italië op het gebied van hardware leveranties ondersteund door kredietlijnen en geniet veel kennisondersteuning van de Verenigde Staten. De kansen voor Nederlandse agribusiness liggen voornamelijk in het:

- leveren aan of maken van plantmateriaal in Servië,
- geven van praktisch advies en teeltbegeleiding,
- leveren van moderne technologieën,
- leveren van productieondersteunende materialen, zoals hagelnetten, snoerproductielijnen, irrigatiesystemen, etc.,
- telen van bijvoorbeeld zachtfruit in Servië, en
- leveren van (ULO) koelcellen,

Het volgende hoofdstuk behandelt de verschillende schakels in de keten en de ontwikkelingen en uitdagingen daarvan.

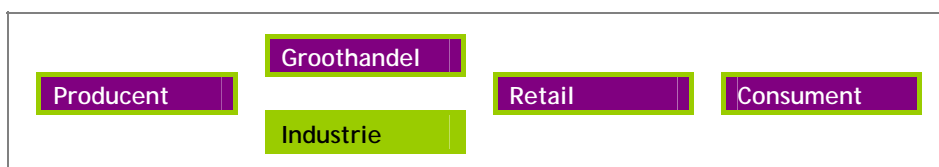
8.2 Ontwikkelingen in de schakels van de keten

8.2.1 Producent



Servië kent binnen de verschillende microklimaten een rijke traditie in fruitteelt. Servisch fruit wordt veelal geteeld door kleine familiebedrijven. Ook is de fruitsector moderner dan de groentesector, omdat deze nieuwer is. Het areaal is weinig geïrrigeerd. Tevens wordt relatief weinig uitgegeven aan meststoffen en pesticiden. Producenten geven aan een behoefte aan gecertificeerd plantmateriaal te hebben. Samenwerking tussen producenten onderling is beperkt. Dit vormt een blokkade voor praktisch georiënteerde kennisuitwisseling. Veel kleine percelen en leveringseisen van afzetmarkten werken drang naar schaalvergroting in de hand. Producenten hebben behoefte aan onafhankelijk advies en teeltbegeleiding, machines voor (zacht)fruit en voorzieningen voor gekoelde opslag. Vakverenigingen en afzetcoöperaties zijn nodig om hun positie in de keten te versterken.

8.2.2 Industrie



De Servische fruitverwerkende industrie is beter ontwikkeld dan de groenteverwerkende industrie. Het is goed voor vele tienduizenden tonnen aan geëxporteerd product per jaar. Servische kwaliteitsvruchtensappen zijn goed bekend en behoren tot de snelgroeiende exportproducten. Onderstaande tabel geeft een indruk van de verwerkingsgraad van fruit en de exportwaarde die het vertegenwoordigd.

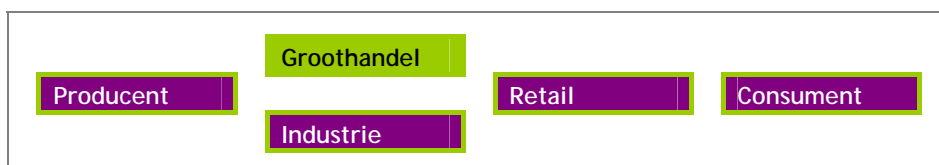
Fruitexport in 2004	
Verwerkingsgraad	Export (ton)
Diepgevroren fruit	104.000
Vers fruit	48.200
Sappen en concentraten	28.500
Geconserveerd fruit	7.900
Gedroogd fruit	2.300
Gekookt en gesuikerd fruit	1.500
Steenvruchten	720

Ongeveer 60 procent van het fruit wordt verwerkt (vriezen, drogen, sappen, etc.). Veel wordt hiervan geëxporteerd als grondstof naar landen als Oostenrijk, Duitsland en Bosnië. Veel vers fruit gaat ook naar Hongarije. Er is een behoefte aan meer moderne fabrieken voor fruitverwerking naar vruchtensappen en concentraten. Door sancties en onderinvesteringen in de afgelopen jaren, zijn de meeste fabrieken niet gemoderniseerd na de

Bron: SIEPA, Fruit Industry in Serbia

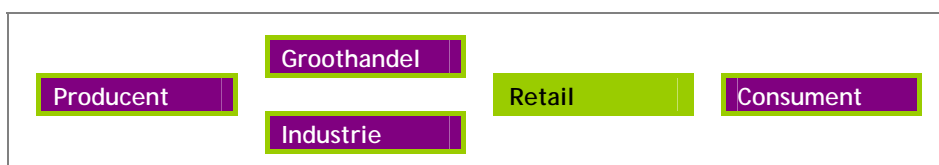
jaren tachtig. Modernisering van de verwerkende industrie is één van de gebieden waar Nederlandse investeerders kunnen bijdragen en tevens kunnen profiteren van de kosten- en locatievoordelen Servië biedt. Ook hier geldt dat de tariefvrije overeenkomst met Rusland toegang biedt tot een markt van meer dan 150 miljoen mensen.

8.2.3 Groothandel



Groothandel neemt af van producenten en verkoopt aan detailhandel, openluchtmarkten, beperkt aan supermarkten en de institutionele markt, zoals ziekenhuizen, gevangenis, leger, hotels en restaurants. Sommige groothandelaren zijn tevens producent. Exotische fruitsoorten worden geïmporteerd, voornamelijk voor eindgebruik in het topsegment. Het meeste fruit wordt verwerkt, hoewel vers fruit in populariteit toeneemt. Veel van het geëxporteerd fruit gaat naar Duitsland en Frankrijk. Hierbij importeert Duitsland uit Servië twee maal zo veel als Frankrijk (48 mil. Euro), en Frankrijk twee maal zoveel als Nederland (respectievelijk 24,5 en 12 mil. Euro in 2004). Groothandelaren zien de complexe Servische importreguleringen als belemmering voor hun handel. Als kans ziet groothandel het verhogen van de export van vers fruit naar Rusland.

8.2.4 Retail



Het retail segment wordt gedomineerd door supermarkten. Supermarktketens hebben veelal eigen productie of hebben producenten aan zich gecontracteerd. Opgestelde leveringscontracten

stellen hoge eisen aan de producent. Naar verwachting wordt de positie van grote supermarkketens sterker, en mede zullen hierdoor vele kleinere producenten en lokale markten verdwijnen.

De veelal kleine openluchtmarkten zijn de traditionele retailkanalen. Hier verkopen producenten rechtstreeks of marktkooplui die hun producten afnemen bij groothandelaren en producenten.

8.2.5 SWOT-analyse

SWOT-overzicht FRUITSECTOR SERVIË	
Sterktes	Zwaktes
Zeer vruchtbare gronden, met name in de provincie Vojvodina	Gebrek aan toegankelijke kredieten voor investeringen
Relatief lage arbeidskosten (gem. netto maandsalaris in landbouw EUR 200-300)	Verouderd kennisniveau bij veel middelgrote en kleine telers
Zuidoost Europa is een sterke groeizone	Complexe importreguleringen
Strategische ligging m.b.t. regionale groei- en afzetmarkten en tevens direct gelegen aan de EU	Afwezigheid van voldoende visie over geïntegreerde ontwikkeling van de sector
Vrije handelsrelatie met Rusland en Oekraïne	Geringe samenhang tussen schakels in de keten
Vennootschapsbelasting van 10% is laag in vergelijking met omliggende landen	Gering vertrouwen in stimulerende maatregelen voor de sector door de overheid geïnitieerd
Mensen zijn leergierig en pakken dingen snel op	Weinig kennisuitwisseling
Tot 40% belastingvoordeel voor investeringen in vaste activa	Vergrijzing, met name in het zuidelijk deel van het land
Kansen	Bedreigingen
Productieverbetering door aanleg en investeringen in irrigatiesystemen en hagelnetten	Hoge inflatie
Opzetten van vermeerderingsbedrijven voor plantmateriaal	Relatief hoge energieprijzen
Liberalisering van grondrechten biedt mogelijkheden voor buitenlandse investeerders om grond te kopen	Kostprijsbewaking, met name voor verwerkende industrie
Kwaliteitsverbetering in de <i>post-harvest</i> (opslag, verpakking, e.d.)	Politieke instabiliteit
Verbetering van de kwaliteitsborging en voedselveiligheid; standaards en traceerbaarheid	Monopoliseren van de consumentenmarkt door de grote supermarkketens
Window-productie zacht fruit voor West-Europese markt	Lage organisatiegraad bij producenten
Uitbouwen van fruitexport potentieel onder de tariefvrije relatie met Rusland	Subsidiesysteem en kredietlijnen zijn in de praktijk moeilijk toegankelijk voor kleine tuinders
Biologisch geteeld fruit	
Toenemende populariteit vers fruit	

8.2.6 Ketenganalyse

KETENANALYSE FRUITSECTOR SERVIË					
Indicatoren	Beoordeling				
	Zeer zwak	Zwak	Redelijk	Goed	Zeer goed
Machtsverdeling	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informatiestromen van markt naar producent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transparantie en voedselveiligheid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Visie, richting	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marges	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samenwerking	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovatie, technologische ontwikkeling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennisdisseminatie	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mogelijkheden voor Nederlandse agribusiness	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

De hang naar voedselveiligheid is bij de Servische fruitsector beter dan bij de groentesector. Dit vindt voornamelijk haar oorzaak in het feit dat meer geëxporteerd wordt naar landen die om HACCP en EurepGAP vragen.

8.2.7 Ontwikkelingen, trends en verwachtingen

Men kan stellen, gezien de geografische ligging van Servië, dat zogenaamde window-productie van zachtfruit, zoals blauwe bosbes, framboos en aardbeien mogelijkheden biedt voor de West-Europese versmarkt. Zo kan Servisch product qua seizoen later dan Mediterrane landen, maar vroeger dan bijvoorbeeld Nederland.

Vers fruit is toenemend in populariteit. In Servië is de blauwe bosbes sterk in opkomst. Wellicht biedt de verdere commercialisering van bosaardbeien ook perspectief als exportproduct. Kostenaspecten, zoals het handmatig oogsten is een nadeel wat Servië als voordeel kan gebruiken, gezien de huidige salarishoogtes. Het investeren in de peerteelt voor export naar EU landen en Rusland wordt genoemd als kans.

Buiten virusvrij plantmateriaal is men in Servië op zoek naar virusresistente rassen. Met name resistentie rassen voor bepaalde opkomende virusziekten in de pruimenteelt zijn nodig.

Het is aan te nemen dat de fruitsector zich verder gaat moderniseren. De huidige aandacht voor verbetering van teelttechnieken, kwaliteitsborg, en modernisering van machinerie en technologie zal de sector snel verder doen ontwikkelen. Hierbij geldt wel dat voldoende financiële middelen tegen aanvaardbare voorwaarden beschikbaar gesteld dienen te worden.

8.2.8 Gevoeligheden

Om Servië te voorzien in haar behoefte van koelcellen, ondersteunt de Italiaanse overheid haar leveranciers in een programma van meer dan EUR 100 miljoen om Servische bedrijven technologieën te leveren tegen zachte leningen en door terugbetaling in natura. Compensatiehandel was in het voormalige Joegoslavië een vertrouwd begrip.

Buiten dergelijke concurrentie van andere landen, heeft Nederlandse agribusiness te maken met een vooralsnog complexe importreguleringen, procedures en bureaucratie.

8.2.9 Conclusie

Verwerkingstechnologieën zijn verouderd en toe aan vervanging. Hiervoor zijn investeringen en nieuwe technologieën nodig. Veel van de bestaande voedselverwerkende- en koelfaciliteiten hebben onvoldoende capaciteit.

Buiten de verwerkende industrie bevat de sector voldoende mogelijkheden om in te investeren. Er is een tekort aan opslagfaciliteiten en (ULO) koelcellen. Maar ook zijn er meer snoerlijnen, hagelnetten, sorteer- en verpakmachines nodig.

Teelttechnisch hebben producenten gecertificeerd plantmateriaal nodig en zien hier ook voor Nederland een duidelijke rol weggelegd. Tevens hebben ze behoefte aan praktische kennis over moderne teelttechnieken. Wat steeds opvalt, is het streven naar kwaliteit, zowel in gebruikte technologie, plantmateriaal als eindproduct.

Window-producten, zoals blauwe bosbes, framboos en aardbeien voor de versmarkt bieden potentieel en genieten een sterke groei in populariteit. Ook het uitbreiden van het peerareaal voor export heeft potentieel.

Naast de behoefte aan technologie en kennis, is meer aantrekkelijke en toegankelijke vormen van financiering en minder bureaucratie bij *cross-border* transacties nodig.

Een win-win voor Nederlandse agribusiness en Servische fruitsector ligt meer in het opzetten van lange termijn samenwerkingsverbanden gericht op en investierend in ontwikkeling, dan in transactiegebaseerde relaties.

9 De Bloemensector

De Servische bloemenmarkt is klein. Dit is nauw verbonden aan de beperkte koopkracht. Huishoudens besteden beschikbare middelen eerder aan levensbehoeften, zoals groente en fruit, dan aan een luxeproduct als bloemen.

Servië importeerde in 2006 voor EUR 9 miljoen bloemen. EUR 1,5 miljoen werd door Servië aan bloemen geëxporteerd. Veel van de bloemenhandel bevindt zich in het grijze circuit. Dit is mede te danken aan de hoge BTW tarieven van 18%, waar voor groente en fruit slechts het lage 8% tarief geldt. Dit moedigt telers dan ook niet aan om richting bloemeteelt te gaan.

Met steun van de EVD is een distributiecentrum in Belgrado opgezet. Een tuincentrum/afkweekcentrum van jonge kamerplantenmateriaal is recentelijk in Novi Sad opgezet.

9.1 Ketenbeschrijving

Organisatie van de keten. De bloemenketen is niet of nauwelijks georganiseerd. Effectieve marktkanalen zijn niet aanwezig. De keten is ingericht om te importeren en (re-)exporteren. De lokale productie staat nog in de kinderschoenen.

Overheden. De overheid heeft de bloemensector laag op de prioriteitenlijst staan. De kleine markt gekenmerkt door veel kleinschalige producenten heeft te weinig stemmen om de bloemensector 'op de kaart te zetten'. Voorlichting op het gebied van bloemeteelt is minimaal.

Onder het Ministerie van Landbouw, Bosbouw en Watermanagement is nog niemand aangesteld die verantwoordelijk is voor ondersteuning van de ontwikkeling van de bloemensector. Voor de groente- en fruitsector is dat wel het geval.

De Servische Kamer van Koophandel is geëngageerd om de bloemensector te ontwikkelen.

Regio's. De voornaamste bloemenregio's van Servië liggen in het Noordelijke puntje van Servië nabij de Hongaarse grens, Šabac, ten westen van Belgrado, het gebied tussen Čačak en Kruševac, en rondom Belgrado.

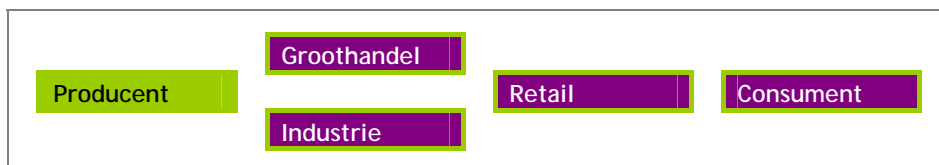
Historie. Servië is geen bloemenland. Hoewel de geostrategische ligging, klimaat en bodem bijzonder geschikt zijn, is de lokale productie en markt nog klein. Overheidssteun is voornamelijk onvoldoende. Dit komt mede door het beperkte aantal voornamelijk kleine producenten. Ook historisch gezien genieten andere sectoren, zoals veeteelt en zuivel, de voorkeur bij de overheid. Wanneer de koopkracht toeneemt, zal de lokale markt steeds interessanter worden.

Kansen voor Nederland. De beperkte Servische bloemensector is naarstig op zoek naar Nederlandse partners voor productie en verdere ontwikkeling van de sector. Nederlands advies en begeleiding om de productie en vermarkting te structureren is nodig. Wanneer kwekersrechten beter gewaarborgd zijn en de organisatie van de sector een meer effectieve distributie toestaat, zijn voor veredelaars, plantenmateriaalleveranciers en producenten aantrekkelijke mogelijkheden weggelegd.

Ook hier gelden de voordelen verbonden aan de door Servië genoten tariefvrije handelsrelatie met Rusland en de Oekraïne.

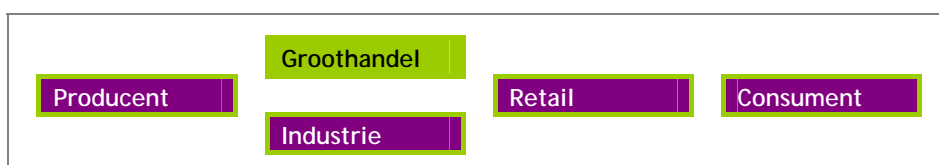
9.2 Ontwikkelingen in de schakels van de keten

9.2.1 Producent



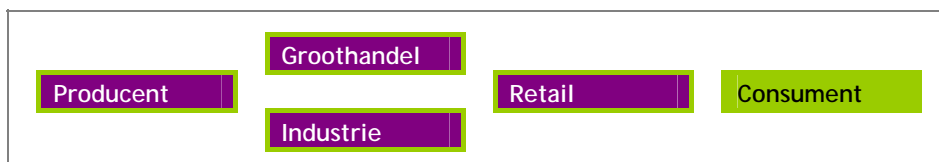
Servische bloemenproducenten zijn veelal kleinere telers. Vaak zijn deze telers geen geregistreerd bedrijf. De lokale productie is klein. 90 Procent van de bloemen worden geïmporteerd. Een van de redenen waarom bloemeteelt vooralsnog niet populair is, zijn de hoge investeringen verbonden aan professionele teelt. Dit ofschoon de marges goed zijn.

9.2.2 Groothandel



De meeste bloemen worden geïmporteerd. Sinds december 2006 is er een bloemenvakvereniging in het leven geroepen. Deze vakvereniging heeft zich ten doel gesteld om de sector de broodnodige marketing- en productieondersteuning te bieden, door het verzamelen en leveren van (regio) informatie, faciliteren van kredieten, en het ontwerpen van een distributiecentrum/marktplaats.

9.2.3 Consument



Rondom de grote steden, en met name Belgrado speelt zich het meeste af. In Belgrado is ook de meeste koopkracht. Voor de lokale markt worden bloemen geteeld zoals, gerbera, lelies, gladiolen, fresia en rozen. Chrysanten zijn voor de siermarkt als bloem niet populair, omdat ze voor op kerkhoven worden gebruikt

9.2.4 SWOT-analyse

SWOT-overzicht BLOEMENSECTOR SERVIË	
Sterktes	Zwaktes
Lage kosten grond	Kleine markt door beperkte koopkracht
Lage arbeidskosten	Veel kleine producenten
Toename koopkracht	Slechte (markt)infrastructuur, geen koelcellen
Servië is strategisch gelegen tussen EU en Zuidoost Europese snel groeiende economieën (centrum van de Balkan regio)	Geen aandacht en standaards voor verpakking
Telers zijn leergierig en bereid te professionaliseren	Hoog BTW tarief (18%) en groot grijs circuit

Vrije handelsrelatie met Rusland en Oekraïne	Laag op de prioriteitenlijst van de overheid
	Beperkte visie en structuur
	Beperkt kwaliteitsbewustzijn, met name in verpakking
	Geen toegewezen persoon voor bloemen bij het Ministerie van Landbouw, Bosbouw en Watermanagement
Kansen	Bedreigingen
Eigen productie voor bediening van regiomarkten en groeiende lokale markt	Hoge investeringsbehoefte
Benutten van tariefvrije exportmogelijkheden naar Rusland	Slechte bescherming van kwekersrechten
Er zijn geen importbeperkingen voor bloemen (geen lijst)	Snellere ontwikkeling in buurlanden
Aanstellen van een toegewezen persoon voor bloemen bij het Ministerie van Landbouw, Bosbouw en Watermanagement	Veel van de handel bevindt zich in het grijze circuit; onvoldoende regelgeving en handhaving

9.2.5 Ketenanalyse

KETENANALYSE BLOEMENSECTOR SERVIË					
indicatoren	Beoordeling				
	Ze er z wak	Z wak	R ed elij k	G o e d	Z e e r g o e d
Machtsverdeling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informatiestromen van markt naar producent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transparantie	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Visie, richting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marges	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samenwerking	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovatie, technologische ontwikkeling	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennisdisseminatie	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mogelijkheden voor Nederlandse agribusiness	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9.2.6 Conclusie

De bloemensector loopt de nodige jaren achter bij Nederland.

Om de sector vanuit de aanbodzijde te ontwikkelen qua rassen en teeltmethoden is inmenging van de Nederlandse agribusiness van belang. Om Nederlandse veredelaars en telers aan te trekken is echter betere bescherming van kwekersrechten nodig. Regelgeving en strikte handhaving zijn dus een vereiste.

Ook zal bijvoorbeeld de bloementeel onder glas moeizaam van de grond komen wanneer de kredietvoorzieningen niet toegankelijker worden. Subsidieprogramma's van de Nederlandse overheid, zoals het programma voor samenwerking met opkomende markten (PSOM) van de EVD, kunnen samenwerking met Nederlandse partners stimuleren en investeringsdrempels verlagen.

Wanneer de snijbloemensector onder glas van de grond komt, liggen hier mogelijkheden voor Nederlandse kassenbouwers en installateurs van schermen, verwarmingssystemen, etc.

Levering van koelfaciliteiten binnen de logistieke keten biedt perspectief. Eerst dient echter een centraal distributiecentrum opgezet te worden. Dit staat in de planning.

Daar supermarkt ketens een steeds dominantere positie innemen, en lokale productie beperkt is, behoort de levering van bloemen tot de mogelijkheden.

10 SWOT-analyse tuinbouwsector Servië

INTERNE ANALYSE	
Sterktes	Zwaktes
Zuidoost Europa is een sterke groeizone	Verstoord imago door recent oorlogsverleden
Groei van lokale markt	Wantrouwende houding door verleden
Zeer vruchtbare gronden; met name in de provincie Vojvodina	Sterke vergrijzing in platteland
Relatief lage arbeidskosten (gem. netto maandsalaris in landbouw EUR 200-300)	Veel kleine verspreide grondkavels met slecht ontwikkeld irrigatiedistributiesysteem
Strategische ligging m.b.t. regionale groei- en afzetmarkten en tevens direct gelegen aan de EU	Onvoldoende of eenzijdig gerichte overheidssteun (subsidies, voorlichting, kredieten)
Vrije handelsrelatie met Rusland	Beperkt kwaliteitsbesef en ontbreken van (EU) standaards. Begin 2007 heeft slechts 1 bedrijf EurepGAP
Tot 40% belastingvoordeel voor investeringen in vaste activa	Complexe importreguleringen, procedures en bureaucratie
Liberalisering van grondrechten biedt mogelijkheden voor buitenlandse investeerders om grond te kopen	Weinig visie en strategisch inzicht in tuinbouwsector
Import van grondstoffen, halffabricaten en componenten bedoeld voor lange termijn productiecontracten met buitenlandse producenten zijn gevrijwaard van invoerrechten	Sector is weinig liquide en lijdt door hoogdrempelige kredietvoorzieningen tegen hoge rente
Vennootschapsbelasting van 10% is laag in vergelijking met omliggende landen	Tekort aan kennis van ontwikkelingen in de sector
Mensen zijn leergierig en pakken dingen snel op	Individualisme houdt uitwisseling van kennis en ervaring voor noodzakelijke ontwikkeling tegen
Bereidheid om productie op een hoger plan te tillen en daarin te investeren	Verouderde verwerkingsmachinerie
	Te weinig goede (gekoelde) opslagfaciliteiten
	Marketing staat nog in de kinderschoenen
	Slechte rasbescherming (Servië is nog geen UPOV lid), regelgeving en handhaving
	Onvoldoende functionerende certificeringinstanties

EXTERNE ANALYSE

Kansen	Bedreigingen
Lokale productie van bloemen voor exportmarkten	Weinig vertrouwen onderling en naar buitenstaanders bemoeizaamt samenwerking en vooruitgang
Partnerships met westerse bedrijven om kwaliteit en kwantiteit van de productie te verbeteren	Wegtrekken van jeugd naar steden belemmert ontwikkeling en professionalisering van de tuinbouwsector, met name in centraal en zuidelijk deel
Plantmateriaal vermeerdering en veredeling i.s.m. buitenlandse partners	Kans op toenemende inflatie
Exportvoordelen naar de Russische markt	Het aantal kleine ondernemers zal sterk afnemen door toenemende macht supermarkketens
<i>Off season</i> productie van zacht fruit voor westerse markt	Aantal openlucht- en groothandelsmarkten zal afnemen door toenemende populariteit supermarkten (gemak en credit card betaling voor de afnemers)
Aanwenden van buitenlandse subsidies gericht op ontwikkeling van opkomende markten	Politieke onzekerheid
Opzetten van laboratoria voor analyses voor certificatie.	Imago - balast van verleden
Ontwikkelen van een breder assortiment	Mentaliteit is een rem voor ontwikkeling en concurrentiepositie tegenover buurlanden
Ontwikkelen van gemaks- en luxe producten / toegevoegde waarde producten	Trage ontwikkeling kan achterstand veroorzaken bij snellere ontwikkeling van buurlanden
Professionaliseren van verpakking	Acceptabel houden van de kostprijs
Gebruik maken van geothermische energiebronnen en inzetten van biomassa	Voor glastuinbouw: stijgende energieprijzen en onderontwikkeld gasdistributienet

11 Conclusie Servië

De Servische tuinbouw sector heeft voldoende potentieel om ontwikkeld te worden tot een krachtige en concurrerende sector. De sector ontwikkelt zich echter te langzaam. Barrières, zoals toegankelijke kredieten, juridisch kader, organisatie van producenten en vermarkting, staan een gestage ontwikkeling van de sector in de weg.

Als Servië lid wordt van UPOV medio 2007, is dit een eerste stap in de goede richting om partijen van buiten het land aan te trekken om de sector versneld te organiseren en professionaliseren.

Onderstaande concluderende opmerkingen richten zich op de sociale, technologische en zakelijke aspecten van een Nederlandse betrokkenheid bij de ontwikkeling van de Servische tuinbouwsector.

Cultuur en samenwerking. Het land heeft behoefte aan duurzame samenwerkingsverbanden tussen Servische en Nederlandse ondernemers in de tuinbouw.

Serven zijn open, leergierige en gastvrije mensen. Wel is het van belang om bij het aangaan van een zakelijke relatie alle tijd te gunnen aan het opbouwen van het wederzijds vertrouwen. Te confronterend gedrag vertonen bij een relatie waarbij het vertrouwen nog niet volledig is gewonnen resulteert veelal in averechts effect. De Serven hebben hier zelfs een woord voor ("Inat") wanneer hun eigenwaarde is aangetast. Het is raadzaam om als Nederlandse partner regelmatig in het land te vertoeven. Geduld, verdraagzaamheid en flexibel handelen zijn sleutelwoorden voor succesvol zakendoen. Het spreekt voor zich dat bij het aangaan van een samenwerking de gezamenlijke realisatie van ieders doelstellingen voorop gesteld wordt.

Modernisering en samenwerking. Het vervangen van apparatuur voor de verwerking van groente en fruit is nodig. Bestaande apparatuur is veelal verouderd en Servië is erbij gebaat om binnenslands waarde toe te voegen aan haar tuinbouwproducten alvorens deze op exportmarkten aan te bieden.

Glastuinbouw staat nog duidelijk in de kinderschoenen. De hoogdrempelige investeringen weerhouden tuinders er vaak van om tomaten, komkommers of andere gewassen onder glas te verbouwen. Het nog steeds toenemend aantal grootwinkelbedrijven zal de vraag naar kwalitatief hoogwaardig jaarrond onder glas geteelde tuinbouwproducten doen toenemen.

Goede opslagfaciliteiten, zoals koelcellen, al dan niet ULO (*ultra low oxygen*), zijn onvoldoende aanwezig. Hierdoor zijn veel producenten gedwongen hun producten aan te bieden tegen niet lucratieve prijzen. Het collectief aanschaffen van opslagfaciliteiten zou de machtspositie kunnen verbeteren van producenten.

Handelsbevordering en samenwerking. Op het gebied van tuinbouw heeft Nederland een zeer goede naam. De grote vraag naar groentezaden en plantmateriaal voor de fruitteelt, met name naar Nederlands product, biedt mogelijkheden bij uitstek voor Nederlandse agribusiness. Tevens is -naast hoogwaardig uitgangsmateriaal- de Servische tuinbouwsector gebaat bij onafhankelijke voorlichting en teeltbegeleiding. Naast het opbouwen van relaties met de Nederlandse agribusiness is verticale, maar vooral horizontale organisatie van de kennisketen van belang.

Vanuit Nederlands perspectief biedt bijvoorbeeld de productie van zacht fruit met een Servische partner een scala aan mogelijkheden. Door de ligging van Servië kan men bijvoorbeeld frambozen of blauwe bes eerder op de Nederlandse markt aanbieden. Ook kan de Nederlandse agribusiness in samenwerking met een Servische partner de voordelen benutten van de tariefvrije zone om de Russische markt te bedienen.

Kortom, wanneer het land voldoende steun en stabiliteit ervaart van haar overheid, is nu de tijd voor Nederlandse agribusiness om vanuit strategisch oogpunt voor de lange termijn in te stappen. Zuidoost Europa is Europa's snelst groeiende regio. De kleinere en middengrote spelers hebben veel potentieel, maar kampen met moeilijk aan te trekken of onaantrekkelijke

financieringsmogelijkheden. Investerings- of financieringsondersteuning vanuit Nederland is nodig om zaken op te bouwen in Servië.

In tegenstelling tot Kroatië, behoort in Servië het PSOM programma van de EVD tot de mogelijkheden, wanneer aan de gestelde criteria kan worden voldaan. Dit programma voor investeringsbevordering is bij uitstek geschikt om de eerste risico's bij investeringen in Servië te verlichten. Gekwalificeerde haalbaarheids- of financieringsstudies kunnen door het PESP programma van de EVD gedeeltelijk vergoed worden voor activiteiten in zowel Kroatië als Servië.

BIJLAGEN

A - Acroniemen & Afkortingen

BBP:	Bruto Binnenlands Product
BTW:	Belasting Toegevoegde Waarde
CEFTA:	Central European Free Trade Agreement (Centraal Europees Vrijhandelsakkoord)
CIS:	Commonwealth of Independent States (NL: "GOS", Gemenebest van Onafhankelijke Staten)
CSD:	Servische Dinar (munteenheid Servië)
EBRD:	European Bank for Reconstruction and Development
EurepGAP:	Euro-Retailer Produce Working Group Good Agricultural Practice
EU:	Europese Unie
EVD:	Economische Voorlichtingsdienst
HACCP:	Hazard Analysis of Critical Control Points (methodiek om voedselveiligheid te borgen)
HRK:	Kroatische Kuna (munteenheid Kroatië)
HVZ:	Kroatische brancheorganisatie van fruitteilers
ILC:	Irrevocable Letter of Credit
LNV:	Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit
MKB:	Midden- en kleinbedrijf
PESP:	Programma Economische Samenwerking Projecten
PSOM:	Programma Samenwerking Opkomende Markten
SWOT:	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
ULO:	Ultra Low Oxygen
UPOV:	International Union for the Protection of New Varieties of Plants
USD:	United States Dollar
VAT:	Value Added Tax
ZUHP:	Kroatische brancheorganisatie van groenteteilers

B - Overzicht Internationale handel Groente Kroatië

Groente-import overzicht, Kroatië						
Jaar	2001		2002		2003	
Groentesoort	ton	USD	ton	USD	ton	USD
Aardappel, vers of gekoeld	41.131	7.443.946	12.309	4.709.539	64.353	17.215.924
Tomaat, vers of gekoeld	9.800	4.223.573	9.982	4.451.513	9.343	6.837.377
Uien, sjalotjes, knoflook, prei	13.282	3.532.472	9.930	3.200.749	21.423	6.634.012
Kool, bloemkool, boerenkool, koolrabi, vers of gekoeld	2.575	824.658	3.383	1.277.747	8.980	2.857.225
Sla, witlof, vers of gekoeld	1.705	926.767	1.118	799.029	1.855	1.798.248
Wortel, koolraap, bieten, selderij, radijs	6.822	1.876.490	6.243	1.593.235	10.603	3.773.687
Komkommers en augurken, vers of gekoeld	1.794	707.803	3.287	1.406.849	1.787	1.192.937
Peulvruchten, in peul of los, vers of gekoeld	393	260.249	513	253.487	682	562.165
Andere groenten, vers of gekoeld	5.088	2.927.616	4.532	3.272.643	5.133	4.559.491
Groente, diepvries	5.490	3.304.503	6.480	4.192.379	7.499	5.913.014
Groente, geconserveerd	1.038	1.103.146	826	872.672	262	303.799
Gedroogde groente, heel, gesneden	2.799	5.126.999	3.563	6.422.182	3.612	7.398.627
Gedroogde peulvruchten	5.784	3.264.715	4.647	2.886.809	5.974	3.979.444
Cassave, pijlwortel, bataat en anderen	84	7.610	47	96.651	0	269

Groente-export overzicht, Kroatië						
Jaar	2001		2002		2003	
Groentesoort	ton	USD	ton	USD	ton	USD
Aardappel, vers of gekoeld	114	31.606	3.372	302.541	211	50.605
Tomaat, vers of gekoeld	115	61.848	79	48.339	45	33.153
Uien, sjalotjes, knoflook, prei	61	23.418	141	55.635	127	57.043
Kool, bloemkool, boerenkool, koolrabi, vers of gekoeld	445	161.860	350	179.654	1.246	179.654
Sla, witlof, vers of gekoeld	75	61.941	153	114.957	78	76.364
Wortel, koolraap, bieten, selderij, radijs	5	5.249	45	43.345	24	32.086
Komkommers en augurken, vers of gekoeld	395	154.722	301	130.396	519	244.886
Peulvruchten, in peul of los, vers of gekoeld	39	10.384	27	16.091	131	23.906
Andere groenten, vers of gekoeld	704	1.955.145	1.053	2.050.780	394	1.116.138
Groente, diepvries	65	93.114	59	104.616	103	141.675
Groente, geconserveerd	14	18.382	21	28.983	10	17.926
Gedroogde groente, heel, gesneden	112	257.061	99	284.243	194	536.624
Gedroogde peulvruchten	120	35.872	79	32.917	32	23.749
Cassave, pijlwortel, bataat en anderen		0		0		0

C - Overzicht Internationale handel Fruit Kroatië

Fruitimport overzicht, Kroatië						
Jaar	2003		2004		2005	
Fruitsoort	ton	USD	ton	USD	ton	USD
Kokosnoot (vers of gedroogd)	54	90.340	66	165.113	71	166.864
Andere noten (vers of gedroogd)	2.617	7.727.733	2.875	11.307.695	2.370	14.333.067
Banaan (vers of gedroogd)	50.717	24.139.946	50.931	27.686.145	54.241	29.660.161
Dadels, vijgen, ananas (vers of gedroogd)	997	1.362.961	1.095	1.497.318	1.321	1.765.881
Citrusvruchten (vers of gedroogd)	43.257	21.035.439	41.310	23.955.296	44.110	26.900.642
Druiven (vers of gedroogd)	10.239	8.484.768	11.884	9.440.877	14.341	10.798.586
Meloen, watermeloen, papaja, vers	7.932	2.759.994	9.384	3.233.557	8.799	2.509.692
Appel, peer, kweeper, vers	31.850	14.220.654	26.442	13.469.466	27.585	14.422.778
Abrikoos, kers, perzik, vers	12.903	9.248.748	13.536	9.045.527	13.301	9.067.055
Ander fruit, vers	2.706	2.471.724	3.149	2.913.591	4.375	3.835.227
Fruit, ongekookt, diepgevroren, met of zonder suiker	3.150	2.896.231	1.485	1.823.796	1.404	1.516.683
Fruit gepreserveerd in sulphur water	895	593.416	692	396.832	266	174.641
Fruit, gedroogd, mix van noten en gedroogd fruit	775	1.832.314	852	2.261.867	742	2.194.137
Citruschillen of meloen, vers, diepgevroren, gedroogd	2	11.952	3	13.551	5	12.443

Fruitexport overzicht, Kroatië						
Jaar	2003		2004		2005	
Fruitsoort	ton	USD	ton	USD	ton	USD
Kokosnoot (vers of gedroogd)	0	1.025	0	1.281	0	180
Andere noten (vers of gedroogd)	442	700.775	463	1.000.700	285	1.059.595
Banaan (vers of gedroogd)	124	110.498	102	99.414	52	33.930
Dadels, vijgen, ananas (vers of gedroogd)	16	16.137	96	106.646	43	59.491
Citrusvruchten (vers of gedroogd)	1.897	1.532.535	13.572	6.252.624	2.024	1.358.709
Druiven (vers of gedroogd)	23	37.334	38	66.112	26	41.479
Meloen, watermeloen, papaja, vers	254	141.736	647	151.126	402	143.660
Appel, peer, kweeper, vers	3.389	382.839	2901	764.742	9.246	2.647.594
Abrikoos, kers, perzik, vers	10	7.631	71	59.430	67	38.837
Ander fruit, vers	10	8.533	16	43.064	28	49.213
Fruit, ongekookt, diepgevroren, met of zonder suiker	265	200.728	587	727.698	256	112.249
Fruit gepreserveerd in sulphur water	19	21.646	17	22.727	0	1.879
Fruit, gedroogd, mix van noten en gedroogd fruit	16	63.884	48	223.959	25	214.076
Citruschillen of meloen, vers, diepgevroren, gedroogd					0	977

D - Handige Adressen

Algemeen

Ambassade van het Koninkrijk der Nederlanden

Landbouw, Natuur & Voedselkwaliteit vertegenwoordiging Buitenland (LNV-VB)

Medveščak 56, 10000 Zagreb, Kroatië

Tel.: +385 1 4642 220

Fax: +385 1 4642 221

Email: zag-lnv@minbuza.nl

Werkgebied: Kroatië, Servië, Bosnië-Herzegovina

Ministerie van LNV

Directie Industrie en Handel

Postbus 20401

2500 EK Den Haag

tel.: +31 70 378 41 62

<http://www.minlnv.nl/agribusiness>

EVD

Juliana van Stolberglaan 148, 2595 CL Den Haag

Postbus 20105, 2500 EC Den Haag

tel.: +31 70 778 88 88

fax: +31 70 778 80 38

email: evd@info.evd.nl

<http://www.evd.nl>

Relevante EVD Projecten

- Croatian Vegetable Sector Project (PSO03/CR/1/91)
- Croatian Fruit Sector Project (PPA05/CR/1/90)
- Serbia Vegetable Demonstration Centre Project (PSO04/SB/1/91)
- Serbia Fruit Demonstration Centre Project (PSO04/SB/1/90)

Kroatië

Ambassade van de Republiek Kroatië

Amaliastraat 16

2514 JC Den Haag

THE NETHERLANDS

tel.: 070 362 36 38, 363 29 42

fax: 070 362 3195, 392 78 23

email: croemb.haag@mvpei.hr

<http://nl.mfa.hr>

Nederlandse Ambassade te Zagreb

Raad voor Landbouw, Natuur & Voedselkwaliteit

Medveščak 56

10000 Zagreb, Kroatië

tel.: +385 1 4642 220

fax: +385 1 4642 221

email: zag-lnv@minbuza.nl

Ministry of Agriculture, Forestry and Water Management

Av. Vukovar 78, 10 000 Zagreb, Croatia

Tel: +385 1 6106 111

Fax: +385 1 6109 201

Email: office@mps.hr

<http://www.mps.hr/eng/ministarstvo/>

Croatian Bureau of Statistics (CROSTAT)

Ilica 3
10000 Zagreb
Republic of Croatia
E-mail: stat.info@dzs.hr
http://www.dzs.hr/default_e.htm

Croatian Chamber of Economy

Agriculture, Food Industry and Forestry Department
10000 Zagreb, Rooseveltov trg 2, Croatia
tel.: +385 1 48 26 066
fax: +385 1 45 61 545
email: hgk@hgk.hr
<http://www.hgk.hr>

Croatian Chamber of Trade

HRVATSKA OBRTNIČKA KOMORA
Ilica 49
p.p. 166, 10002 ZAGREB
tel.: +385(1)48 06 666,
fax: +385(1)48 46 610
email: hok@hok.hr
<http://www.hok.hr>

University of Zagreb, Faculty of Agriculture

Svetošimunska cesta 25
10000 Zagreb
tel.: +385 1 239 3816
fax: +385 1 239 3616
<http://www.agr.hr>

Croatian Bank for Reconstruction and Development

Strossmayerov trg 9, Zagreb
tel.: +385 1 4591 666
email: ured-uprave@hbor.hr
<http://www.hbor.hr/eng/default.asp>

Servië

Ambassade van de Republiek Servië

Groot Hertoginnelaan 30
2517EG Den Haag
The Netherlands
tel. +31 70 3636800, 3632397
fax. +31 70 3602421
e-mail: yuambanl@bart.nl

Nederlandse Ambassade te Belgrado

Simina 29, 11000 Belgrado, Servië
Postbus 489, 11000 Belgrado (Beograd), Servië
tel.: +381 11 202 3900/ 328 2332
fax: +381 11 202 3999
email: info@nlembassy.org.yu
<http://www.nlembassy.org.yu>

Ministry of Agriculture, Forestry and Water Management
Nemanjina 22-26
Belgrado, Serbia
tel.: +381 11 3616 281
fax: +381 11 3631 657
<http://www.minpolj.sr.gov.yu>

Serbian Chamber of Commerce
Resavska 13-15
11000 Belgrade
Serbia
tel.: +381 11 3248 247
fax: +381 11 3300 943
[http:// www.pks.co.yu](http://www.pks.co.yu)

Belgrade Chamber of Commerce
Kneza Milosa 12
11000 Belgrade
Serbia
tel.: +381 11 2641 355
fax: +381 11 2642 029

SIEPA
Vlajkovićeve 3
11000 Belgrade
Serbia
tel.: +381 11 3398 550
fax: +381 11 3398 814
email: office@siepa.sr.gov.yu
[http:// www.siepa.sr.gov.yu](http://www.siepa.sr.gov.yu)

University of Belgrade, Faculty of Agriculture
Nemanjina 6
11081 Beograd
Serbia
tel.: + 381 11 2615 315, 2612 664
Fax: + 381 11 193 659
email: office@agrifaculty.bg.ac.yu
<http://www.agrifaculty.bg.ac.yu/english/index-en.htm>

University of Novi Sad, Faculty of Agriculture
Trg Dositeja Obradovica 8
21000 Novi Sad, Serbia
tel: +381-21-450-355, 450-356
fax: +381-21-459-761
email: dean@polj.ns.ac.yu
<http://polj.ns.ac.yu/english/index.html>

Prime Agroconsult
Španskih Boraca 22v II/5
11070 Belgrade
tel./fax: +381 11 3131 308
email: karas@agroconsult.co.yu
[http:// www.agroconsult.co.yu](http://www.agroconsult.co.yu)

E - Internet Sites

Algemeen

Ministerie van LNV

www.minlnv.nl

Ministerie van Buitenlandse Zaken

www.minbuza.nl

Ministerie van Economische Zaken

www.minez.nl

www.internationaalondernemen.nl

Economische Voorlichtingsdienst

www.evd.nl

Federatie Nederlandse Export

www.fenedex.nl

EBRD - Agribusiness

www.ebrd.com/country/sector/agri/about.htm

Productschap Tuinbouw

www.tuinbouw.nl

Kroatië

Bureau van Statistiek CROSTAT

http://www.dzs.hr/default_e.htm

Croatian Chamber of Commerce

<http://www.hgk.hr>

Croatian National Bank

<http://www.hnb.hr>

Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship

<http://www.mingorp.hr>

CIA Factbook Croatia

<https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/hr.html>

Encyclopedia of the Nations - Croatia

<http://www.nationsencyclopedia.com/Europe/Croatia.html>

Servië

Serbian government official site

<http://www.srbija.sr.gov.yu>

Serbian Chamber of Commerce and Industry

www.pks.co.yu

Serbian Investment and Export Promotion Agency (SIEPA)

www.siepa.sr.gov.yu

Nationale bank van de Republiek Servië

www.nbs.yu

Serbian Customs Administration

www.fcs.yu

CIA Factbook Serbia

<https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/rb.html>

Encyclopedia of the Nations - Serbia

<http://www.nationsencyclopedia.com/Europe/Serbia-and-Montenegro.html>

USAID/Serbia Enterprise Development Project

<http://www.serbianfruit.com>

Statistical Office of The Republic of Serbia

<http://webrzs.statserb.sr.gov.yu/axd/en/index.php>